93-01156/

LE TRANSPORT ROUTIER DES MARCHANDISES AU QUÉBEC

UN EXAMEN DE L'APPLICATION ET DES EFFETS DE LA LOI QUÉBÉCOISE SUR LE CAMIONNAGE (1988-1992)

Québec

Le contenu de cette publication a été rédigé par
la Direction du transport routier des marchandises
du ministère des Transports du Québec

Cette édition a été produite par
le ministère des Transports
Direction des communications
700, boul. Saint-Cyrille Est
18e étage
Québec (Québec) G1R 5H1

Dépôt légal — 2e trimestre 1992
Bibliothèque nationale du Québec
ISBN: 2-SS0-26874-1

© Gouvernement du Québec

Monsieur Jean-Pierre Saintonge
Président de l'Assemblée nationale
Hôtel du Parlement
Québec

Monsieur le Président,

En vertu de l'article 126 de la Loi sur le camionnage votée par l'Assemblée nationale en décembre 1987, le ministre des Transports devait effectuer un examen de l'application et des effets de ladite loi entre la fin de la troisième année et celle de la quatrième année de son entrée en vigueur.

Conformément à l'obligation qui m'est faite de vous soumettre notre évaluation après cet examen, j'ai l'honneur de vous soumettre mon rapport sur le transport routier des marchandises au Québec.

Recevez, Monsieur le Président, mes salutations distinguées.

Le ministre des Transports,

Sam L. Elkas

Québec, juin 1992

Monsieur Sam L. Elkas
Ministre des Transports
Hôtel du Gouvernement
Québec

Monsieur le Ministre,

Conformément à l'article 126 de la «Loi sur le camionnage», j'ai l'honneur de vous transmettre le rapport sur l'application et les effets socio-économiques de ladite loi, dans les délais impartis par l'Assemblée nationale. Cette analyse a été préparée avec la collaboration de la Commission des transports du Québec et de la Société de l'assurance automobile du Québec.

Veuillez agréer, Monsieur le Ministre, l'expression de mes sentiments les meilleurs.

Le sous-ministre,

Georges Lalande

Québec, juin 1992

TABLE DES MATIÈRES

Page

TABLE DES MATIÈRES VII

LISTE DES TABLEAUX IX

LISTE DES GRAPHIQUES X

SOMMAIRE XIV

INTRODUCTION 1
LA LOI SUR LE CAMIONNAGE DE 1988 3
ÉVALUATION DE LA LOI 6

1. APPLICATION DE LA NOUVELLE LÉGISLATION 9

1.1 Évaluation de l'aptitude 12
1.2 Évaluation de l'intérêt public 15
1.3 Situation dans les autres provinces 19

2. EFFETS SUR LES EXPÉDITEURS 21

2.1 Comportement des expéditeurs 24
2.2 Concurrence 28
2.3 Tarifs de camionnage 29
2.4 Services de camionnage 31
2.5 Évaluation de la nouvelle législation 32

3. EFFETS SUR L'INDUSTRIE DU CAMIONNAGE 33

3.1 Importance économique et caractéristiques du camionnage intraprovincial 35
3.2 L'offre de camionnage ou la réalité statistique des permis 40
3.2.1 Profil évolutif des détenteurs depermis de camionnage de 1987 à 1991 40
3.2.2 Entrées dans le marché 46
3.2.3 Sorties du marché 47
3.3 Le témoignage des transporteurs québécois de grande et de moyenne taille : résultats d'un sondage 51
3.3.1 Profil de ces transporteurs 51
3.3.2 Changements structurels 55
3.3.3 Concurrence 56
3.3.4 Services de transport 59
3.3.5 Tarifs 64
3.3.6 Coûts et performance opérationnelle 68
3.3.7 Situation financière 70
3.3.8 Évaluation de la nouvelle législation 75
3.3.9 Attentes envers les gouvernements 76

TABLE DES MATIÈRES

Page

3.4 Le profil des nouveaux transporteurs québécois: résultats d'un sondage 78
3.5 Les voituriers-remorqueurs: résultats d'un sondage 82
3.6 Les relations de travail 86
3.6.1 Les conventions collectives 87
3.6.2 Les négociations de travail 87
3.6.3 La perception des transporteurs de l'avenir des relations de travail dans un environnement déréglementé 88
3.7 Les assurances 89

4. EFFETS SUR LA SÉCURITÉ ROUTIÈRE 93

4.1 Tendances des accidents impliquant des véhicules lourds, 1986 à 1991 96
4.2 Perception des transporteurs pour compte d'autrui du niveau de sécurité routière 103

MÉTHODOLOGIE ET QUALITÉ DES DONNÉES 104

LEXIQUE 107

LISTE DES TABLEAUX

TABLEAU 1 Nombre et répartition en pourcentage des demandes introduites selon leur traitement – 1988 à 1991.

TABLEAU 2 Caractéristiques des chauffeurs en opération sur les marchés intraprovincial en extraprovincial, 1989.

TABLEAU 3 Caractéristiques des véhicules en opération sur les marchés intraprovincial et extraprovincial, 1989.

TABLEAU 4 Caractéristiques des livraisons sur le marché intraprovincial relativement à l'ensemble des livraisons originant du Québec, 1988.

TABLEAU 5 Offre de transport au Québec en 1991.

TABLEAU 6 Profil du nouveau transporteur québécois.

TABLEAU 7 Profil du sous-traitant québécois.

LISTE DES GRAPHIQUES

GRAPHIQUE 2.1 A: Utilisation des modes de transport selon la destination.

GRAPHIQUE 2.1 B: Destination des expéditions par camion selon la taille des expéditeurs.

GRAPHIQUE 2.1 C: Utilisation des types de camionnage selon la destination des envois.

GRAPHIQUE 2.1 D: Détention par les expéditeurs d'un permis de camionnage selon leur origine.

GRAPHIQUE 2.2: Hausse du nombre de transporteurs offrant leurs services sur divers marchés.

GRAPHIQUE 2.3 A: Changements dans les coûts unitaires moyens de camionnage depuis 1988.

GRAPHIQUE 2.3 B: Expéditeurs ayant subi une hausse des coûts unitaires de camionnage depuis 1988.

GRAPHIQUE 2.3 C: Perception des expéditeurs quant à l'évolution des tarifs de camionnage.

GRAPHIQUE 2.3 D: Perception des expéditeurs quant à l'évolution des tarifs de camionnage.

GRAPHIQUE 2.4: Niveau de satisfaction des expéditeurs face aux services offerts par les transporteurs.

GRAPHIQUE 2.5: Opinion des expéditeurs sur les modifications apportées à la réglementation économique.

GRAPHIQUE 3.1 A: Segmentation des transporteurs québécois selon leur juridiction, 1989.

GRAPHIQUE 3.1 B: Répartition du marché du camionnage au Québec selon les zones d'opération et l'origine du transporteur, 1989.

GRAPHIQUE 3.1 C: Les recettes à l'intraprovincial des transporteurs québécois selon leur taille, 1989.

GRAPHIQUE 3.1 D: Importance du marché intraprovincial selon les provinces, 1988.

GRAPHIQUE 3.1 E: Types de transporteurs en opération dans les marchés intraprovincial et extraprovincial, 1989.

GRAPHIQUE 3.1 F: Importance du marché intraprovincial selon diverses unités de mesure, 1988.

GRAPHIQUE 3.1 G: Importance des mouvements en charges complètes, 1988.

GRAPHIQUE 3.2.1 A: Compétence de la loi québécoise sur le camionnage au Québec.

LISTE DES GRAPHIQUES (Suite)

GRAPHIQUE 3.2.1 B: Provenance des détenteurs de permis locaux et licences intraprovinciales au Québec.

GRAPHIQUE 3.2.1 C: L'offre de camionnage intraprovincial au Québec.

GRAPHIQUE 3.2.1 D: Demandes publiées en 1988 selon la catégorie de licence.

GRAPHIQUE 3.2.1 E: Demandes publiées en 1988 selon la catégorie de permis ou licence.

GRAPHIQUE 3.2.3 A: Faillites dans l'industrie du camionnage au Québec, 1980 à 1991.

GRAPHIQUE 3.2.3 B: Faillites dans l'industrie du camionnage au Canada, 1980 à 1991.

GRAPHIQUE 3.2.3 C: Part des faillites dans le camionnage par rapport à l'ensemble de l'économie québécoise, 1980 à 1991.

GRAPHIQUE 3.2.3 D: Faillites dans le camionnage au Québec selon l'importance du passif.

GRAPHIQUE 3.2.3 E: Faillites dans le camionnage au Québec selon les permis et licences détenus.

GRAPHIQUE 3.3.1 A: Répartition des transporteurs selon le chiffre d'affaires en 1991.

GRAPHIQUE 3.3.1 B: Répartition des transporteurs selon le principal service offert en 1991.

GRAPHIQUE 3.3.1 C: Répartition des transporteurs selon le principal marché géographique en 1991.

GRAPHIQUE 3.3.1 D: Évolution des recettes d'exploitation.

GRAPHIQUE 3.3.1 E: Évolution du nombre moyen d'employés.

GRAPHIQUE 3.3.1 F: Évolution du parc de véhicules, 1987 à 1991.

GRAPHIQUE 3.3.1 G: Évolution des recettes sur chacun des marchés, 1987 à 1991.

GRAPHIQUE 3.3.3 A: Transporteurs ayant vécu une très grande augmentation de la concurrence dans divers marchés depuis 1988.

GRAPHIQUE 3.3.3 B: Proportion des transporteurs ayant identifié diverses sources de concurrence à l'intraprovincial depuis 1988.

GRAPHIQUE 3.3.4 A: Transporteurs de marchandises générales desservant les régions du Québec.

GRAPHIQUE 3.3.4 B: Changements apportés à divers aspects du service depuis 1988.

LISTE DES GRAPHIQUES (Suite)

GRAPHIQUE 3.3.4 C:	Changements apportés à divers aspects du service depuis 1988.
GRAPHIQUE 3.3.5 A:	Indices de prix du camionnage au Canada, 1981 à 1988.
GRAPHIQUE 3.3.5 B:	Indices de prix du camionnage avec origine et/ou destination au Québec, 1981 à 1988.
GRAPHIQUE 3.3.3 C:	Indices de prix du camionnage selon le poids du chargement avec origine et/ou destination au Québec, 1981 à 1988.
GRAPHIQUE 3.3.5 D:	Évolution des tarifs à l'intraprovincial des transporteurs de marchandises générales.
GRAPHIQUE 3.3.5 E:	Évolution des tarifs des transporteurs spécialisés.
GRAPHIQUE 3.3.6:	Évolution des coûts unitaires en charges complètes chez les transporteurs de marchandises générales.
GRAPHIQUE 3.3.7 A:	Ratio d'exploitation des entreprises québécoises de 1 M$ et plus de recettes, 1981 à 1991.
GRAPHIQUE 3.3.7 B:	Évaluation de la situation financière en 1991 par rapport à la situation en 1990.
GRAPHIQUE 3.3.7 C:	Évaluation de la situation financière en 1991 par rapport à la situation en 1990.
GRAPHIQUE 3.3.7 D:	Évaluation de la situation financière pour la période 1988 – 1991 par rapport à la situation avant la réforme.
GRAPHIQUE 3.3.7 E:	Évaluation de la situation financière pour la période 1988 – 1991 par rapport à la situation avant la réforme.
GRAPHIQUE 3.3.7 F:	Situation financière associée au camionnage intraprovincial par rapport à la situation financière générale.
GRAPHIQUE 3.3.8 A:	Perception de l'impact de la loi québécoise selon les transporteurs.
GRAPHIQUE 3.3.8 B:	Perception de l'impact de la loi québécoise selon les transporteurs.
GRAPHIQUE 3.4A	Principaux types de transport des nouveaux détenteurs de permis.
GRAPHIQUE 3.4B	Évaluation du niveau de concurrence à l'intraprovincial par les nouveaux transporteurs depuis 1988.
GRAPHIQUE 3.4C	Les principaux concurrents visés par les nouveaux transporteurs.

LISTE DES GRAPHIQUES (Suite)

GRAPHIQUE 3.4D	Perception de l'impact de la déréglementation par les nouveaux transporteurs.
GRAPHIQUE 3.5A	Opinion des sous-traitants sur l'évolution des relations transporteurs - sous-traitants.
GRAPHIQUE 3.5B	Perception de l'impact de la déréglementation par les sous-traitants.
GRAPHIQUE 3.7:	Évolution des primes d'assurances et pertes pour les camions inter-urbains
GRAPHIQUE 4.1 A:	Total des véhicules impliqués dans divers types d'accidents au Québec, 1986-1991.
GRAPHIQUE 4.1 B:	Véhicules lourds impliqués dans divers types d'accidents au Québec, 1986-1991.
GRAPHIQUE 4.1 C:	Véhicules lourds impliqués dans des accidents mortels par type de camionnage.
GRAPHIQUE 4.1 D:	Véhicules lourds impliqués dans des accidents avec blessés graves par type de camionnage.
GRAPHIQUE 4.1 E:	Véhicules lourds impliqués dans des accidents avec blessés légers par type de camionnage.
GRAPHIQUE 4.1 F:	Véhicules lourds impliqués dans des accidents avec des dommages matériels par type de camionnage.
GRAPHIQUE 4.1 G:	Pourcentage des véhicules de transport pour compte d'autrui impliqués dans divers types d'accidents.
GRAPHIQUE 4.1 H:	Camions et tracteurs routiers impliqués dans des accidents mortels et graves, 1986-1991.
GRAPHIQUE 4.1 I:	Véhicules lourds impliqués dans des accidents pour 1000 véhicules en circulation par type de transporteur.
GRAPHIQUE 4.1 J:	Véhicules lourds impliqués dans des accidents pour 1000 véhicules en circulation par type de transporteur.
GRAPHIQUE 4.1 K:	Implication de divers types de véhicules dans des accidents mortels par 100 millions de kilomètres/véhicules.
GRAPHIQUE 4.1 L:	Implication de divers types de véhicules dans des accidents mortels ou avec blessés graves par 100 millions de kilomètres/véhicules.

SOMMAIRE

OBJET DE LA LOI SUR LE CAMIONNAGE DE 1988

- Favoriser le développement d'une industrie du camionnage concurrentielle et efficace.
- Établir des règles qui correspondent aux besoins des expéditeurs.
- Permettre aux transporteurs dynamiques du Québec d'accroître leur marché.
- Doter le Québec d'une législation compatible avec celle en vigueur dans les autres provinces et aux États-Unis et l'harmoniser avec celle du gouvernement fédéral pour en simplifier la gestion.
- Mettre de l'avant des orientations propres au transport routier des marchandises sans entrer en conflit avec les autres secteurs de transport.
- Uniformiser les permis et leur délivrance.

CADRE INSTITUTIONNEL

- Le secteur du camionnage relève d'une compétence partagée entre le gouvernement fédéral et les provinces selon la nature des activités des entreprises.
- L'autorité fédérale englobe toutes les activités des entreprises extraprovinciales, c'est-à-dire leurs mouvements débordant les limites d'une province et ceux effectués à l'intérieur d'une même province.
- Une entreprise extraprovinciale doit détenir une licence extraprovinciale relevant entièrement de la législation fédérale pour son transport interprovincial et international.
- Une deuxième licence dite «intraprovinciale» relevant aussi de la législation fédérale, mais en référence aux critères provinciaux, est obligatoire pour les mouvements à l'intérieur du Québec. Il s'agit d'une compétence déléguée suivant la réglementation des entreprises locales régies par une loi provinciale.
- La compétence juridique du Québec est limitée aux entreprises de camionnage locales ne circulant qu'entre des points du Québec. Par renvoi, le Québec applique sa compétence sur les licences intraprovinciales détenues par les entreprises de camionnage extraprovinciales.
- Au Québec, la compétence législative du gouvernement fédéral et du gouvernement québécois est confiée à la Commission des transports du Québec.

SITUATION DANS LES AUTRES PROVINCES

- Chaque province envisage, après 5 ans, la déréglementation du camionnage intraprovincial à sa manière.
  La déréglementation de caractère économique ne s'est pas réalisée de la même manière partout au Canada :

  1° aucun permis : Alberta

  2° permis harmonisé avec le fédéral : Québec, Ontario, Nouveau-Brunswick, Ile-du-Prince-Édouard et Terre-Neuve

  3° permis avec preuve de nécessité publique : Nouvelle-Écosse, Manitoba, Saskatchewan (marchandises générales) et Colombie-Britannique

- L'Ontario a décrété, par loi, un moratoire à l'intraprovincial qui s'applique depuis le 25 avril 1991 jusqu'au 25 avril 1993. Auparavant, les transporteurs québécois avaient dû attendre deux ans avant d'obtenir un permis intraprovincial ontarien (la loi n'a été mise en vigueur que le 30 janvier 1989).

- Le Nouveau-Brunswick interprète, tant à l'extraprovincial qu'à l'intraprovincial, qu'il y a matière à audience publique dans presque toutes les demandes de transport général public ou de transport spécialisé.

ÉVALUATION DE L'APTITUDE

- Le test d'aptitude est obligatoire pour toutes les classes et les catégories de permis.

- Les exigences relatives à l'aptitude comprennent : l'identification du transporteur et des services qu'il veut offrir, le dépôt de documents dont une preuve d'assurance, et l'attestation de la S.A.A.Q. relative au dossier de sécurité du requérant.

- Moins de 2 % de toutes les demandes introduites à la C.T.Q. depuis 4 ans ont été rejetées dont un faible nombre pour non-conformité au test d'aptitude.

- Aucune entreprise ne s'est vu refuser l'attestation de la S.A.A.Q. en matière de sécurité.

- Depuis 1988, de 20 à 40 entreprises, selon l'année, n'ont pu démontrer à la C.T.Q. leur aptitude, faute d'une preuve d'assurance.

ÉVALUATION DE L'INTÉRÊT PUBLIC

- Le test d'intérêt public vise principalement le transport général public et le transport particulier à titre de principal.
- De 1988 à 1991, la proportion des demandes soumises à l'intérêt public par rapport aux demandes totales reçues à la C.T.Q. est passée de près de 60 % à environ 33 %.
- L'inversion du fardeau de la preuve lors de l'évaluation du test d'intérêt public a limité les oppositions de même que la pertinence de tenir des audiences publiques mettant en cause l'intérêt public.
- En 4 ans, 205 demandes ont suscité des oppositions sur 11 320 demandes admissibles mais seulement 11 cas ont été retenus pour motifs suffisants; 3 audiences publiques pour des licences extraprovinciales ont été tenues et 8 audiences publiques concernant des privilèges de transport de matières en vrac restent à entendre.
- Après l'établissement de la nouvelle jurisprudence au milieu de 1988, la C.T.Q. a enregistré moins de 20 demandes avec oppositions au cours du reste de l'année, et seulement quelques cas par année ensuite.

EFFETS DES LÉGISLATIONS SUR L'OFFRE

- En 1991, 75 % des entreprises ont le statut extraprovincial et 25 %, celui local.
- 2 entreprises extraprovinciales sur 3 détiennent aussi une licence intraprovinciale.
- La Loi sur le camionnage régit en totalité ou en partie 76 % des entreprises opérant au Québec.
- Au total, la distribution des permis et licences est la suivante :
  - 25 % des entreprises sur le marché local;
  - 51 % des entreprises sur le marché local et extraprovincial;
  - 24 % des entreprises sur le marché extraprovincial.
- La moitié des entreprises inscrites à la C.T.Q. relèvent d'une compétence partagée fédérale/provinciale.
- L'offre réelle de camionnage est différente de l'offre inscrite à la C.T.Q. parce que des transporteurs n'exploitent pas leurs permis ou licences. Seulement 2 des 15 entreprises américaines et 35 des 75 entreprises ontariennes inscrites à la C.T.Q. avec licence intraprovinciale en 1991 possèdent des véhicules leur donnant droit de circuler au Québec. De plus, le contrôle d'exploitation exercé par la C.T.Q. en 1990 a entraîné l'annulation de permis ou licences pour quelque 900 entreprises.

PROFIL ÉVOLUTIF DES DÉTENTEURS DE PERMIS DE CAMIONNAGE DE 1987 – 1991

- 10 334 entreprises inscrites à la C.T.Q. en 1991, y compris les sous-traitants, contre 10 140 en 1990 et 7 200 en 1987.

- Augmentation de 3 134 entreprises depuis 1987 dont 1 274 dans le transport général public et 1 860 dans la sous-traitance.

- Le poids relatif des entreprises québécoises est en baisse de 6 % (73 % vs 67 %).

- L'importance de la sous-traitance croît de 35 % à 42 % du nombre total de transporteurs depuis 1988.

- Le taux de croissance des entreprises étrangères est le double de celui des transporteurs québécois (43 % vs 20 %) mais on compte, dans les deux cas, quelque 600 entreprises de plus pour le transport général public.

PROFIL ÉVOLUTIF DES DÉTENTEURS DE PERMIS DE CAMIONNAGE DE 1987 – 1991

- La répartition des 7 889 entreprises, incluant les sous-traitants, sur le marché intérieur québécois en 1991 s'établit comme suit :

  - 85 % du Québec;
  - 8 % de l'Ontario;
  - 4 % du Nouveau-Brunswick;
  - 2 % des autres provinces;
  - 1 % des États-Unis.

- Le marché intérieur québécois est desservi par 2 554 entreprises locales et 5 328 entreprises extraprovinciales détenant une licence intraprovinciale.

- Pourcentage des entreprises extraprovinciales détenant 2 licences : Québec 95 %; Ontario 50 %; N.B. 52 %; États-Unis 7 % et autres 33 %.

LES ENTRÉES AU MARCHÉ DU CAMIONNAGE

- On a enregistré en 1989 le plus grand nombre d'entrées par rapport au total inscrit à la C.T.Q. : 30,3 %.
- Les transporteurs formés en compagnie sont passés de 69,8 % en 1989 à 55,8 % en 1991.
- Les transporteurs québécois (local + intra + extra) sont passés de 75 % à 51 % des nouveaux inscrits à la C.T.Q. de 1988 à 1991.
- Les transporteurs étrangers sont davantage des personnes morales dans le transport général : 86,2 % contre 68,2 % pour les Québécois.
- Dans le secteur de la sous-traitance, la situation est la suivante :
  - 69,5 % de sous-traitants québécois et 18,1 % de sous-traitants étrangers sont des personnes morales.
- Avec le temps, les nouveaux venus sont de plus en plus identifiés à de petites entreprises.

LES SORTIES DU MARCHÉ DU CAMIONNAGE

- Le plus grand nombre de sorties a été constaté en 1989 (en raison de l'Ordonnance générale sur le camionnage qui y a pris fin) et en 1991 avec plus de 2 000 retraits.
- Les transporteurs québécois sont passés de 57 % des retraits en 1988 à 69 % en 1991.
- De 1989 à 1991, les personnes morales ont compté pour 52 %, 62 % et 64 % du total des retraits.
- L'augmentation du nombre de sorties pour le Québec en 1991 est surtout attribuable à la perte de 375 sous-traitants.
- Le nombre de faillites dans le camionnage a atteint un sommet de 142 en 1990 pour redescendre à 102 en 1991; les pertes sont supérieures à celles de la récession de 1982 - 1983.
- En 1991, pendant que le nombre de faillites diminuait de 24 % au Québec, il a continué d'augmenter au Canada.
- 87 % des faillites ont un passif inférieur à 200 000 $ alors que 2 % présentent un passif de plus d'un million $.
- 48 % des entreprises en faillite en 1991 étaient détentrices d'un permis de camionnage de la C.T.Q., dont 27 % étaient des transporteurs en vrac et des sous-traitants.

LE MARCHÉ INTRAPROVINCIAL

- Un marché de 1,2 milliards $.
- 70 % des recettes des transporteurs québécois.
- Un marché partagé entre :
  - les entreprises locales qui ne font affaire qu'au Québec (670 M$ ou 39 % des recettes);
  - et les entreprises extraprovinciales avec leurs activités à l'intérieur du Québec (525 M$ ou 31 % des recettes).
- Les transporteurs québécois sont nettement plus orientés vers leur marché intraprovincial que ne le sont les autres entreprises canadiennes (70 % des activités au Québec contre 56 % dans les autres provinces).
- Quelques éléments de comparaison des marchés intraprovincial et extraprovincial :
  - À l'intérieur du Québec, les transporteurs pour compte d'autrui et pour compte propre réalisent chacun approximativement la moitié des voyages, alors que les transporteurs pour compte d'autrui font 76 % des voyages extraprovinciaux.
  - Le recours à la sous-traitance y est moins fréquent (11 % des voyages contre 25 % à l'extraprovincial).
  - 96 % des camions effectuant un voyage à l'intérieur du Québec sont basés au Québec contre 44 % pour les voyages extraprovinciaux.
  - Le transport par charges complètes y est plus fréquent (55 % des recettes à l'intraprovincial contre 49 % à l'extraprovincial).
  - Les expéditions (5600 kg en moyenne) y sont plus lourdes.
  - Les voyages à vide y sont plus nombreux (33 % contre 18 % à l'extraprovincial), à cause surtout de la nature différente des opérations.

LES EXPÉDITEURS

ÉVOLUTION DES PRATIQUES DE TRANSPORT

- Le camion est le mode de transport de loin le plus largement utilisé (91 % du volume).
- Relative stabilité dans l'utilisation des divers modes de transport depuis 1988. Cependant, pour le rail, plus du double de répondants en ont diminué l'utilisation (18 %) que d'autres l'ont augmentée (8 %).
- 76 % des expéditions par camion sont faites à l'intérieur du Québec alors que, pour les autres modes de transport, seulement un tiers est destiné au Québec.
- Utilisation à peu près égale de leur propre parc et des transporteurs publics à l'intérieur du Québec alors qu'à l'extraprovincial, les transporteurs publics sont utilisés le plus souvent (69 %).
- Peu de changement dans le recours aux transporteurs publics ou au propre parc de l'expéditeur.
- 10 % des expéditeurs détiennent un permis pour faire du transport pour compte d'autrui; les trois quarts l'avaient obtenu avant 1988. Ceux qui l'ont demandé depuis sont en majorité de grands expéditeurs.
- Changements importants apportés à la gestion des inventaires depuis 1988; ce qui rend la fonction transport plus cruciale et sensible à la qualité du service.

CONCURRENCE

- Le nombre de transporteurs offrant leurs services a augmenté pour une forte majorité d'expéditeurs. Davantage dans les régions périphériques et centrales qu'à Montréal.
- Augmentation du nombre de transporteurs américains ressentie sur le marché international par une proportion assez importante (40 %) des expéditeurs.
- Peu de fidélité envers les transporteurs publics : 76 % ont changé de transporteurs depuis 1988.

TARIFS

- Hausses très légères des tarifs durant la période; croissance plus faible des tarifs de charge complète par rapport aux tarifs de charges partielles.
- Hausses encore plus faibles en 1990 par rapport à 1989 : le mouvement de dépression des taux s'accentue dans un contexte de récession.
- Les régions périphériques n'ont pas été désavantagées.

SERVICES DE CAMIONNAGE

- Satisfaction très élevée des services offerts par les transporteurs publics : 94 % disent être assez ou très satisfaits.

- Les aspects du service les plus satisfaisants : la disponibilité de l'équipement et la fréquence du service.

- Plus de la moitié des expéditeurs estiment que la qualité du service des transporteurs pour compte d'autrui s'est améliorée; moins de 10 %, qu'elle s'est détériorée.

PERCEPTION DE LA NOUVELLE LÉGISLATION

- La moitié des répondants étaient au courant des changements apportés à la réglementation économique du camionnage.

- Lorsqu'informés, 85 % se disent en accord avec la nouvelle législation.

LA SITUATION DES TRANSPORTEURS QUÉBÉCOIS DE GRANDE ET MOYENNE TAILLE SELON UN SONDAGE

L'ÉCHANTILLON

- 34 transporteurs de grande et moyenne taille (dont les 5 plus grands transporteurs québécois) très actifs sur le marché intraprovincial :
  - 26 font du transport de marchandises générales et comptent pour approximativement 50 % des recettes totales du transport de marchandises générales à l'intérieur du Québec.
  - 8 font du transport spécialisé par véhicule-citerne et du transport lourd et comptent pour plus de 50 % des recettes de ce type de transport à l'intérieur du Québec.

GRANDES TENDANCES D'ÉVOLUTION DE 1987 À 1991 : RECETTES, EMPLOI, PARC DE VÉHICULES, MARCHÉS GÉOGRAPHIQUES

- Croissance du chiffre d'affaires la plus forte chez les transporteurs de taille moyenne (5 à 25 M$), modérée chez les plus grands.
- Baisse de l'emploi d'environ 10 %, autant dans le transport de marchandises générales que spécialisé, attribuable aux grands transporteurs.
- Diminution du nombre moyen de tracteurs de 10 % chez les transporteurs de marchandises générales, attribuable aux grands transporteurs, et de 40 % des camions-porteurs.
- Augmentation de 11 % du nombre de semi-remorques chez les transporteurs de marchandises générales, donc hausse du rapport remorques/tracteurs.
- Hausse de l'importance relative des opérations extraprovinciales de l'ordre de 5 à 6 points en pourcentage, essentiellement en Ontario, des transporteurs de marchandises générales.
- Ralentissement du rythme des fusions et acquisitions, avec une exception notoire, le groupe Transport Cabano.

CONCURRENCE

- Le niveau de concurrence a augmenté dans tous les marchés depuis 1988.
- Le marché intraprovincial est perçu comme celui où la concurrence a le plus augmenté, 70 % des transporteurs y qualifiant l'augmentation de «très grande» contre 50 % à l'extraprovincial.
- Transporteurs de marchandises générales dans le marché intraprovincial :
  - La concurrence provient d'abord des transporteurs déjà établis avant 1988 (80 % des répondants) qui ont étendu leurs marchés géographiques traditionnels;

- Les nouveaux transporteurs québécois viennent en second lieu (68 %), leur concurrence étant ressentie surtout dans le marché des charges complètes mais aussi dans le transport de charges partielles;

- Les transporteurs étrangers ont été identifiés par une minorité de transporteurs (32 %) comme ayant livré une concurrence plus forte, l'augmentation étant qualifiée de «légère».

- Les transporteurs spécialisés perçoivent plus fortement la concurrence provenant des transporteurs d'autres provinces.

- 90 % des répondants, toutes catégories, jugent que le niveau de concurrence est excessif.

SERVICES

- Croissance très faible du volume des expéditions depuis 1988.

- Expansion importante des territoires desservis au Québec surtout dans les régions périphériques. À l'extra-provincial, expansion des opérations en Ontario surtout et régression aux États-Unis.

- Pas de changements remarquables à la gamme de services de transport offerts.

- Développement de certains services connexes au transport (ex. : entreposage).

- Principales améliorations apportées à la qualité du service : disponibilité et état de l'équipement dans le transport général, livraisons à un moment prédéterminé et réponses aux demandes urgentes dans le spécialisé.

- Beaucoup plus d'importance accordée à la stratégie commerciale.

- Services aux régions périphériques améliorés par près de deux tiers des transporteurs de marchandises générales actifs dans ces régions.

TARIFS

- Dans le transport de marchandises générales, très faible croissance des tarifs du camionnage intraprovincial depuis 1988; stabilité ou légère décroissance pour les tarifs à l'extraprovincial.

- Croissance plus forte des tarifs de charges partielles par rapport à ceux des charges complètes.

- Dans le transport spécialisé, diminution des tarifs depuis 1988.

- Peu d'influence des tarifs publiés sur les tarifs réels en vigueur.

- Les tarifs en régions périphériques n'ont pas évolué de façon différente.

COÛTS ET PERFORMANCE OPÉRATIONNELLE

- Hausses très modérées des coûts unitaires, nettement en deçà de l'évolution générale des prix à la consommation qui ont augmenté de 19,5 % entre décembre 1987 et décembre 1991.

- Coûts d'opération maîtrisés grâce à :

  - L'augmentation de la productivité/ rationalisation de la main-d'oeuvre;

- Des équipements plus performants et mieux utilisés;

- Une meilleure efficacité opérationnelle.

- Diminution sensible du pourcentage de kilomètres à vide par rapport à la distance totale parcourue : de 17 à 12 % dans le transport général et de 35 à 30 % dans le transport spécialisé.

SITUATION FINANCIÈRE

- Les données statistiques récentes sur la situation financière de l'industrie en provenance de Statistique Canada révèlent une détérioration des ratios d'exploitation des transporteurs réalisant des recettes supérieures à 1 M$ pour les années 1989 et 1990 suivie d'une apparente amélioration en 1991.

- La situation des grands transporteurs canadiens (recettes de 25 M$ et plus) n'est pas facile depuis 2 ans avec des ratios d'exploitation oscillant entre 97,2 et 101,5. En comparaison, les trois plus grands transporteurs québécois ont mieux performé durant 6 des 8 trimestres des années 1990 et 1991.

- L'opinion des transporteurs de marchandises générales interviewés sur l'évolution de leur situation financière ne permet pas de discerner de tendance nette vers une détérioration ou une amélioration :

  - Évolution de leur situation financière pour la période 1988-1991 par rapport à la situation antérieure aux nouvelles législations :

    - 12 sur 26 la jugent détériorée;
    - 11 la jugent améliorée;
    - 3 la considèrent stable.

  - Évolution de leur situation financière en 1991 par rapport à 1990 :

    - 11 sur 26 la jugent détériorée;
    - 5 stable;
    - 10 améliorée.

- La taille des transporteurs n'a pas d'influence sur les résultats.

- Profil des transporteurs avec une situation améliorée :

  - Spécialistes de charges partielles;

  - Principales raisons de l'amélioration :

    - Gestion serrée
    - Productivité des employés et équipements
    - Expansion territoriale
    - Sélection de la clientèle

- Profil des transporteurs avec une situation détériorée :

  - Spécialiste des charges entières;

  - Principales raisons de la détérioration :

    - Concurrence
    - Situation économique

- La situation financière associée au camionnage intraprovincial : légèrement meilleure que celle des opérations extraprovinciales.

- Opinion des transporteurs spécialisés : situation financière améliorée pour une majorité d'entre eux (4 sur 7) par rapport à la situation d'avant 1988.

PERCEPTION DE LA NOUVELLE LÉGISLATION

- Impact de la Loi sur le camionnage :

  - Sur les opérations des transporteurs de marchandises générales, jugement partagé :

    - 11 le jugent positif;
    - 10 le jugent négatif;
    - 5 estiment qu'il fut neutre.

  - Sur l'industrie en général, jugement décisif :

    - 9 le considèrent positif;
    - 17 négatif.

- La perception des transporteurs de taille moyenne : beaucoup plus positive que celle des grands transporteurs.

- Chez les transporteurs spécialisés : perception similaire à celle des transporteurs de marchandises générales.

ATTENTES ENVERS LES GOUVERNEMENTS

- En matière de réglementation économique :

  - Près de la moitié des transporteurs n'ont signifié aucune attente;

  - Principales attentes :

    - Resserrement de l'accès au marché (7 sur 34);
    - Réglementation des tarifs (5 sur 34);
    - Réglementation des courtiers (4 sur 34).

- Sur d'autres sujets :

  - Les transporteurs sont plus catégoriques et demandent d'assurer des conditions de concurrence justes et équitables par :

    - Contrôle routier plus efficace (18 sur 34);
    - Autres mesures : vérifications liées à la taxe sur le carburant, traitement fiscal plus équitable, harmonisation de la réglementation sur les poids et dimensions...

LES NOUVEAUX TRANSPORTEURS

- Les nouveaux transporteurs entrés sur le marché étaient déjà majoritairement (56 %) dans des activités de transport. (Transport en vrac : 22 %; compte propre : 20 %).
- Ils s'accaparent environ 300 M $, soit quelque 20 % du marché local et intraprovincial du Québec.
- Les nouveaux transporteurs sont de très petites entreprises (en moyenne 1,5 tracteurs / 2 camions-porteurs / 2,7 chauffeurs).
- Ils travaillent à 89 % sur le marché intérieur du Québec. 75 % des voyages à l'intérieur du Québec sont effectués au niveau local.
- Les nouveaux transporteurs choisissent à 45 % le marché des marchandises générales (34 % T.L.), à 13 % le transport d'animaux.
- 30 % des nouveaux détenteurs ont comme activité principale le transport de leurs marchandises; 12 % de leurs voyages sont consacrés à autrui.
- 12 % des nouveaux transporteurs utilisent les voituriers-remorqueurs; proportion aussi faible du recours aux courtiers en transport.
- Presque la moitié des nouveaux transporteurs considèrent les transporteurs locaux comme leurs principaux concurrents et 18 %, les transporteurs régionaux.

LES SOUS-TRAITANTS

- Les frais consacrés au voiturage par les transporteurs-employeurs locaux et intraprovinciaux représentent 15 % des frais totaux d'exploitation de ces transporteurs.

- Le tiers des voituriers-remorqueurs munis de permis local ou d'une licence intraprovinciale de sous-traitance travaillent aussi sur le marché extra-provincial.

- 56 % des sous-traitants considèrent que la déréglementation économique leur a été défavorable.

- La concurrence aurait augmenté dans leur marché selon 68 % des sous-traitants; 7 % seulement sont d'avis contraire.

- Par ailleurs, l'évolution des tarifs par rapport à celle des coûts a été variable.
  Pour 37 % des sous-traitants, les tarifs n'ont pas suivi l'augmentation de leurs frais d'exploitation. D'ailleurs, 61 % estiment que leurs revenus sont moindres qu'en 1988.

- 22 % des sous-traitants ont aussi un permis de transport général; 55 % des revenus sont alors réalisés avec ce permis.

- Ils conduisent généralement (91 %) leur véhicule et travaillent en bonne partie (81 %) pour un seul transporteur.

- L'assurance et la responsabilité des infractions constituent les éléments qui se sont le plus améliorés dans leurs relations avec les transporteurs.

- Les sous-traitants sont presque unanimes quant à l'amélioration de la sécurité routière qui touche leur environnement : 71 % ont des avis fluctuant entre un peu et beaucoup de progrès. 8 % considèrent une dégradation majeure des conditions qui sont faites à leur sécurité.

LES RELATIONS DE TRAVAIL

- Le taux de syndicalisation est de 70 % dans le camionnage et la moyenne québécoise est de 37 %.
- 55 % des conventions de travail contiennent des unités d'accréditation de 1 à 19 employés.
- 60 % des employés d'entreprises de camionnage (42 % des conventions) travaillent 40 heures par semaine. Seulement 25 % de la main-d'oeuvre syndiquée travaille autant d'heures dans les autres secteurs au Québec.
- Les transporteurs ont demandé, lors des cinq dernières années, des concessions en cours de convention collective dans une proportion de 60 % et les ont obtenues à 45 %. 65 % l'ont fait lors du renouvellement de la convention de travail avec 52,5 % de succès.
- Les concessions syndicales ont porté sur les salaires (67 %), les horaires de travail (37 %), la durée du travail (79 %) et les avantages sociaux (25 %).
- Les syndicats et les dirigeants des entreprises de camionnage jugent que le climat patronal-ouvrier est satisfaisant (63 %) ou stable (58 %) depuis 1988.

LES ASSURANCES

- Beaucoup de transporteurs avaient déjà, avant 1988, atteint le seuil minimal d'assurances exigé par la Loi sur le camionnage.
- L'exigence de normes minimales d'assurances n'a pas créé de barrière inéquitable à l'entrée de la profession.
  De 1988 à 1990, 1,5 % des demandes de permis et licences ont été rejetées (le non-respect du critère d'assurances n'en étant pas l'unique cause).
- Les primes d'assurances des camions interurbains ont subi une augmentation de 10 à 15 % depuis 1988.
- Les nouvelles normes d'assurances ne constituent pas un obstacle financier important pour l'industrie.
  En 1990, 5,3 % de l'ensemble des détenteurs se sont fait retirer du marché (entre autres, pour le non-respect du niveau d'assurance).
- Les camions interurbains (compte propre et compte d'autrui) constituent, pour les assureurs, une source de légers profits contrairement à la catégorie des automobiles de promenade.

LA SÉCURITÉ ROUTIÈRE

- L'analyse statistique donne une double image de la sécurité sur les routes telle qu'elle a été vécue par l'industrie de camionnage pour compte d'autrui depuis la venue de la déréglementation et du nouveau Code de la sécurité routière. Dans les cas les plus sérieux, les accidents mortels, la situation est stable : le nombre d'accidents mortels est de 32 accidents en moyenne par année au Québec. Dans le cas de tous les autres types d'accidents, toutefois, on note une détérioration de la situation depuis 1988.

- Par 1 000 véhicules lourds mis en circulation par les transporteurs pour compte d'autrui, la situation s'est détériorée pour l'ensemble des accidents avec dommages corporels ou matériels. Néanmoins, au cours des deux dernières années (1990 à 1991), ce rapport par 1 000 véhicules s'est amélioré sensiblement.

- Pendant ce temps, depuis 1988, les deux autres secteurs étudiés, le camionnage pour compte propre et le transport en vrac, on connu pour leur part une amélioration de leurs statistiques de sécurité.

- Si l'on juxtapose les statistiques d'accidents mortels et graves concernant le camionnage pour compte d'autrui sur certaines mesures d'exposition au risque, le kilométrage parcouru et le nombre de véhicules, la performance de ce secteur est sensiblement meilleure de 1986 à 1991 que celle de tous les autres types de camionnage et même que celle des véhicules de promenade.

- Environ 80 % des grands transporteurs québécois pensent pourtant que le niveau de sécurité routière s'est amélioré depuis 1988, tant par rapport à leurs opérations que dans l'industrie du camionnage en général.

- Ces transporteurs jugent que les mesures de sécurité qui leur ont été imposées en 1988 par les dispositions du Code de la sécurité routière ont eu un impact financier sur leurs opérations.

- L'impression des nouveaux transporteurs et des sous-traitants est aussi positive que celle des grands transporteurs; 90 % et 79 % d'entre eux respectivement ont perçu une amélioration de la sécurité routière des véhicules lourds au Québec.

INTRODUCTION

LA LOI SUR LE CAMIONNAGE DE 1988

Contexte des années 1980

Sous l'influence du «Motor Carrier Act» ayant amené en juillet 1980 la déréglementation économique du camionnage aux États-Unis, le gouvernement fédéral et les provinces se sont engagés dès le début des années 80 dans des discussions sur la nature des changements à apporter au cadre législatif du camionnage. Une première volonté tangible de changement s'est traduite par l'entente fédérale-provinciale du 27 février 1985 relative à une réforme du camionnage extraprovincial en vue d'uniformiser les règles provinciales et de faciliter les déplacements de biens. Finalement, le gouvernement fédéral a proposé, à l'été 1986, une réforme d'envergure des transports touchant tous les modes, sous le thème «Aller sans entraves». Une nouvelle Loi sur les transports nationaux a été adoptée en 1987 de même que la Loi de 1987 sur les transports routiers couvrant le camionnage au Canada. Le 1er janvier 1988 débute une ère de camionnage basé sur les règles du marché plutôt que sur le contingentement issu de la notion de «preuve de nécessité publique» du service. La mise en oeuvre de la réforme du camionnage extraprovincial de compétence fédérale est, comme auparavant, confiée aux administrations provinciales, en l'occurrence à la Commission des transports du Québec, en ce qui concerne la province.

Cadre institutionnel

En matière de réglementation économique du camionnage, le cadre institutionnel canadien accorde au gouvernement fédéral et aux provinces une compétence législative. Cette compétence partagée dépend de la nature des activités économiques des transporteurs telles qu'elles sont interprétées en vertu de la Loi constitutionnelle de 1867.

Une entreprise dite extraprovinciale déborde les limites d'une province et relève de l'autorité fédérale. La Loi sur les transports routiers (L.R.C. (1985), chapitre 29, 3e supplément) englobe toutes les activités des entreprises extraprovinciales. La partie II de cette loi prévoit une «licence extraprovinciale» lorsqu'il y a un mouvement interprovincial ou international. En raison du principe de l'indivisibilité d'une entreprise, les activités exercées à l'intérieur d'une même province par une entreprise extraprovinciale sont régies par la partie III de la loi fédérale, sous le nom de «licence intraprovinciale». Bien que le gouvernement fédéral ait compétence sur toutes les activités d'une entreprise de camionnage extraprovinciale, la Loi sur les transports routiers accorde cependant aux administrations provinciales le pouvoir de délivrer la licence de camionnage intraprovinciale (partie III) sous les mêmes conditions et selon les mêmes modalités que s'il s'agissait de camionnage local. Au Québec, ce renvoi juridique correspond presque entièrement au champ d'application de la Loi sur le camionnage adoptée par l'Assemblée nationale.

Sur le plan juridique, une entreprise locale est assimilée à une entreprise de camionnage travaillant exclusivement au Québec et pour laquelle un permis de camionnage est prescrit. En raison du renvoi de la loi fédérale en ce qui concerne les activités intraprovinciales des entreprises de camionnage extraprovinciales, les licences intraprovinciales sont traitées sur le même pied que les permis locaux.

Réforme législative du Québec de 1988

La Loi sur le camionnage (L.R.Q., c. C-5.1), sanctionnée le 18 décembre 1987, est entrée en vigueur par décret le 13 janvier 1988, sauf pour les articles concernant l'intérêt public avec le renversement du fardeau de la preuve, dont l'entrée en vigueur a été reportée au 30 juin 1988. Tout en se préoccupant d'harmoniser l'ensemble des dispositions ayant trait à la délivrance des permis avec

celles de la loi fédérale sur les licences, cette loi met de l'avant la nouvelle politique du gouvernement en matière de camionnage au Québec.

Les objectifs de cette politique, tels qu'ils ont été énoncés à l'occasion du discours de 2e lecture, se résument ainsi :

- favoriser le développement d'une industrie du camionnage concurrentielle et efficace;
- établir des règles qui correspondent aux besoins des expéditeurs;
- doter le Québec d'une législation compatible avec celle en vigueur dans les autres provinces et aux États-Unis;
- mettre de l'avant des orientations propres au transport routier des marchandises sans entrer en conflit avec les autres secteurs des transports;
- harmoniser la législation du camionnage du Québec avec celle du gouvernement fédéral afin d'en simplifier la gestion et d'en assurer un contrôle adéquat;
- permettre aux transporteurs dynamiques du Québec d'accroître leur marché;
- délivrer les permis selon les municipalités régionales de comté (MRC).

Cette législation vise strictement ce qu'il est convenu d'appeler les règles économiques du camionnage général. Par ailleurs, précisons que le camionnage en vrac continue toujours de relever de la Loi sur les transports (L.R.Q., chapitre T-12) et que ses règles de fond restent les mêmes qu'avant 1988. Notons, en outre, que les règles de sécurité ont également fait l'objet d'une réforme parallèle. Si, d'une part, le nombre de règles économiques ont substantiellement diminué, d'autre part, la Loi modifiant le Code de la sécurité routière et d'autres dispositions législatives sanctionnée en même temps que la Loi sur le camionnage a amené une augmentation sensible du nombre des normes de sécurité routière, notamment en matière de responsabilité des conducteurs professionnels et d'entretien des véhicules lourds.

La Loi sur le camionnage remplace dans les faits l'Ordonnance générale sur le camionnage qui a encadré le camionnage au Québec de 1951 à 1987. Contrairement à l'ancien système réglementaire, c'est maintenant la loi qui renferme l'essentiel des dispositions concernant la délivrance des permis. Pensons, par exemple, aux mécanismes de preuve, aux délais et aux critères d'évaluation. La Loi sur le camionnage vise tous les services rémunérés de camionnage y compris le tirage de remorques et de semi-remorques ainsi que la location d'un camion avec service de chauffeur fourni par la même personne. Onze types de biens ou de services sont soustraits du champ d'application de la Loi.

Les exceptions concernent les services de camionnage soumis à d'autres lois, comme le camionnage en vrac ou la livraison de produits pétroliers à domicile, de même que les services échappant à toute réglementation à caractère économique. Dans tous les autres cas, la loi oblige une entreprise à être titulaire d'un permis délivré par la Commission des transports du Québec (CTQ).

Les nouveaux permis

La réforme des règles d'accès au marché du camionnage a également donné lieu à une simplification du système de délivrance des permis. Sauf dans le cas des permis au voyage et des permis temporaires prescrits par la loi et, par nature, circonscrits dans le temps, toutes les autres classes et catégories de permis, cinq en tout, ont été définies dans le Règlement sur le camionnage entré en vigueur lui aussi le 13 janvier 1988. Au sens de la loi, un permis a un caractère de permanence dans la mesure où il est exploité conformément à sa teneur. Voici les 2 classes et les 3 catégories de permis permanents définies au règlement :

Classes de permis

- transport général public;
- transport particulier pour une personne désignée.

Catégories de permis (subdivision du transport particulier) :

- transport à titre principal (expéditeur désigné);
- camionnage en sous-traitance (titulaire principal de permis désigné);
- tirage de remorques et de semi-remorques (expéditeur désigné responsable du chargement).

Aux classes de transport général public et de transport particulier pour une personne désignée s'ajoutent toujours le ou les groupes de biens ainsi que le «territoire autorisé» tel que défini par règlement. Aujourd'hui, un permis n'est plus transférable. Enfin, il est à remarquer que la loi fédérale réfère encore aux lois des provinces quant aux services pour lesquels un permis doit être délivré. Ainsi, une licence extraprovinciale ou intraprovinciale (loi fédérale) et un permis local (Québec) seront libellés de la même manière. Dans le cas de la loi fédérale, une deuxième licence, appelée «intraprovinciale», est exigible si une entreprise veut offrir un service entre deux points du Québec en plus de celui de relier un point du Québec avec l'extérieur. De fait, un service exempté de permis local au Québec le sera aussi pour une licence extraprovinciale ou intraprovinciale en vertu de la loi fédérale.

ÉVALUATION DE LA LOI

Mandat

L'article 126 de la Loi sur le camionnage stipule :
«Entre la fin de la troisième année et celle de la quatrième année de l'entrée en vigueur de la présente loi, le ministre des Transports effectue un examen de l'application de la présente loi et de son effet, notamment en matière de sécurité, et en fait rapport à l'Assemblée nationale dans les six mois de la fin de ce délai.»

Le présent rapport répond à cette exigence et porte, selon la disponibilité des données, sur la période de 1988 à 1991.

L'exercice se propose de rendre compte, dans un premier temps, de l'application de la nouvelle législation. L'évaluation de l'application de cette loi doit comporter deux aspects, à savoir l'examen de l'application du test d'aptitude et du test d'intérêt public. De plus, il paraît indiqué d'établir une comparaison avec la situation prévalant dans d'autres provinces.

Dans un deuxième temps, l'examen doit déterminer les effets socio-économiques de la libéralisation des critères d'entrée dans l'industrie. Cette évaluation a été divisée en trois parties, à savoir les effets sur les expéditeurs usagers de services de camionnage, les effets sur l'industrie du camionnage pour compte d'autrui et, enfin, les effets sur la sécurité routière.

Méthodologie d'évaluation

Cette évaluation a été faite en ayant recours à un ensemble d'informations soit d'origine administrative, soit tirées d'enquêtes statistiques régulières ou, encore, obtenues au moyen de sondages réalisés auprès des diverses clientèles. L'approche retenue visait donc, en fait, à jauger, au moyen de différents thermomètres, la situation actuelle du transport routier des marchandises, quelque 5 ans après l'entrée en vigueur de la nouvelle législation.

En ce qui concerne le premier volet de l'examen, à savoir les effets sur les usagers de services de camionnage, les résultats sont basés sur une étude réalisée par un chercheur universitaire pour le compte du Ministère. Dans le cadre de cette étude, un sondage postal a été réalisé auprès d'un échantillon représentatif d'expéditeurs industriels et de grossistes québécois.

Pour évaluer les effets sur l'industrie du camionnage, plusieurs études ont été réalisées.

D'abord, il a été possible, à partir des diverses sources de données, de dresser un portrait évolutif du camionnage intraprovincial au Québec, tant en ce qui a trait aux détenteurs de permis, aux permis eux-mêmes et à son importance économique, qu'à certaines caractéristiques qui le distinguent du camionnage extraprovincial.

Ensuite, un sondage par entrevues a été réalisé auprès d'un échantillon de 34 transporteurs établis, dont les cinq plus importants au Québec.

Deux clientèles nous semblaient importantes à soumettre à un sondage dans le contexte : les nouveaux transporteurs établis à la suite de la déréglementation et les voituriers-remorqueurs. Un sondage téléphonique a donc été réalisé auprès de ces deux clientèles.

Pour compléter la revue des effets de la Loi sur le camionnage sur l'industrie et afin d'illustrer certains changements survenus depuis 1988, il nous est également paru intéressant de faire réaliser une étude de l'évolution du marché pour certains corridors au Québec.

Finalement, concernant le troisième volet de cet examen, à savoir les effets sur la sécurité routière, un ensemble de données inédites sur les accidents impliquant des véhicules lourds au Québec a été produit à notre demande par la Société de l'assurance automobile du Québec.

1. APPLICATION DE LA NOUVELLE LÉGISLATION

Les nouvelles règles du jeu établies par la Loi sur le camionnage comportent un «test d'aptitude» et un «test d'intérêt public». Le test d'aptitude s'appuie principalement sur des normes de sécurité et un niveau minimal d'assurance. Ce test est obligatoire pour la délivrance de toutes les classes de permis, et il appartient au requérant d'en faire la démonstration. Quant au second, le test d'intérêt public, il ne s'adresse qu'au transport général public et au transport particulier à titre de principal. De fait, la loi exempte les permis temporaires, les permis au voyage et les services tels le camionnage en sous-traitance ou le transport de fruits et de légumes de cette procédure. Lorsque l'intérêt public est invoqué par un opposant, il lui revient, dans un premier temps, de démontrer à la Commission des transports du Québec (C.T.Q.) qu'il y a matière à audience publique et, le cas échéant, dans un deuxième temps, de faire sa preuve en premier lieu à l'occasion de l'audience publique à l'effet que l'octroi du permis nuirait à l'intérêt public. C'est ce qu'il est convenu d'appeler maintenant l'inversion du fardeau de la preuve.

On comprendra que les missions respectives de la Commission des transports du Québec (C.T.Q.) et de la Société de l'assurance automobile du Québec (S.A.A.Q.) ont profondément changé en ce qui concerne la délivrance des permis de camionnage.

Ce qui change vraiment au sein de la Commission, c'est sa manière d'exercer les pouvoirs qu'elle possédait déjà et les nouveaux que lui confère la Loi sur le camionnage. En vertu de cette loi, les pouvoirs spécifiques de la Commission se résument à délivrer des permis suivant une procédure et des délais prescrits, y compris la tenue d'audiences publiques, à contrôler l'exploitation desdits permis et licences, à enquêter sur toute matière relevant de sa compétence et à suspendre ou à révoquer un permis de sa propre initiative, à la demande du Procureur général ou de toute personne intéressée.

En ce qui concerne la S.A.A.Q., elle a été associée au processus de délivrance des permis par le fait que, désormais, les normes de sécurité routière dont, entre autres, le chapitre V du titre VIII.1 du Code de la sécurité routière (C.S.R.), font partie de l'évaluation de l'aptitude du demandeur de permis et des conditions de maintien du permis.

Enfin, ce chapitre sera complété par un court état de la situation dans les autres provinces canadiennes quant à l'état d'avancement des réformes intraprovinciales qui y ont été réalisées.

1.1 Évaluation de l'aptitude

Exigences sur le plan juridique

La Loi sur le camionnage assujettit l'obtention et le maintien de tous permis de camionnage à la capacité du requérant de se conformer aux critères d'aptitude énumérés à l'article 12. Le test d'aptitude se résume à trois niveaux d'exigences :

1° l'identification du transporteur et des services (nom, adresse, représentant, nombre de véhicules, etc.);

2° le dépôt de documents (copie de tout permis et attestation d'assurance);

3° une attestation de la S.A.A.Q. relative au dossier de sécurité du requérant.

Plus précisément, le paragraphe 8 de l'article 12 de la Loi sur le camionnage exige, à l'occasion de la demande d'un permis de camionnage, le dépôt d'une attestation d'assurance d'un montant qui doit respecter les minima prévus au Règlement sur le camionnage et couvrant tous les dommages matériels, y compris ceux que pourraient subir les biens transportés. De plus, cette attestation d'assurance, qui doit être remplie par la compagnie d'assurance elle-même, doit contenir un engagement par cette dernière à aviser la Commission des transports du Québec, au moyen d'un avis écrit lui parvenant au moins 15 jours à l'avance, de l'annulation ou du non-renouvellement de la police, ou de la réduction de la couverture de celle-ci.

Le Règlement sur le camionnage précise à l'article 15 que l'assurance sur les biens transportés doit respecter des minima de 15 000 $ à 32 000 $ selon la masse totale décrite à ce règlement.

De plus, l'article 16 du même règlement stipule que cette attestation d'assurance couvrant les dommages que pourraient subir les biens transportés, doit se trouver en tout temps dans chaque véhicule utilisé pour l'exploitation du permis, en plus de celle exigée en vertu de l'article 35 du Code de la sécurité routière. Précisons que l'attestation d'assurance requise en vertu de l'article 35 du Code de la sécurité routière l'est conformément aux exigences prévues à la Loi sur l'assurance automobile (L.R.Q., chapitre A-25).

C'est ainsi que l'article 87.1 de la Loi sur l'assurance automobile prévoit des montants obligatoires minima d'assurance responsabilité de 1 000 000 $ pour le transport de matières non dangereuses et de 2 000 000 $ pour le transport de matières dangereuses. Cette exigence est applicable au transporteur visé au titre VIII.1 du Code de la sécurité routière, c'est-à-dire au transporteur utilisant des véhicules de commerce dont la masse nette est de 3 000 kg et plus, ce qui englobe tant le transporteur pour compte d'autrui que pour compte propre.

Par ailleurs, précisons que toutes les exigences précitées en matière d'assurance pour circuler à l'intérieur du Québec ont leur équivalent dans la législation fédérale pour les entreprises de camionnage extraprovinciales offrant un service interprovincial ou international.

En plus des autres critères d'admissibilité, le 2e alinéa de l'article 12 de la Loi sur le camionnage mentionne que la S.A.A.Q. doit attester auprès de la Commission que le requérant :

1. n'est pas sous l'effet d'une pénalité non acquittée au sens du chapitre V du titre VIII.1 du Code de la sécurité routière, édicté par la Loi modifiant le Code de la sécurité routière et d'autres dispositions législatives (1987, chapitre 94);

2. a été informé des règles contenues dans ce titre, des règlements qui y sont visés et, le cas échéant, des règles relatives au transport des matières dangereuses.

Contrôle administratif et procédure par la C.T.Q.

En plus de délivrer des permis de camionnage selon les conditions énumérées dans la loi et le règlement afférent, la Commission doit établir des mécanismes de contrôle du respect, par les titulaires, des conditions de détention de ces permis. Or, comme nous l'avons signalé pour les exigences à caractère juridique, le critère de l'assurance est une condition essentielle à l'obtention et au maintien du permis.

La Commission a édicté le Règlement de procédure et de régie interne sur les assurances. Ce règlement prévoit les modalités de suspension et de révocation du permis de camionnage lorsqu'un titulaire n'a plus les couvertures minima d'assurances prescrites par la loi ou les règlements applicables. Est également prévu dans ce règlement un processus de demande de rétractation lorsqu'une preuve au contraire est découverte dans les six mois d'une décision.

Il est à noter que, contrairement au processus d'annulation, celui de la révocation comporte une restriction de non-admissibilité d'obtention de permis pour deux ans. La Commission a dû exercer une certaine vigilance quant à l'application uniforme de cet aspect.

De plus, la Commission a prescrit l'utilisation d'un formulaire intitulé *Attestation d'assurance* correspondant aux obligations légales et réglementaires. Cette attestation d'assurance, qui doit être déposée en même temps que la demande de permis, contient, entre autres choses, les montants d'assurance de responsabilité civile et des biens transportés de même que l'engagement de l'assureur à aviser par écrit la Commission au moins 15 jours avant l'annulation ou le non-renouvellement de la police ou de la réduction de la couverture de celle-ci en deçà des montants minima prévus aux règlements.

Par ailleurs, la Commission a émis des directives internes concernant l'administration des assurances. Plus particulièrement, la Commission s'est donné comme ligne de conduite de n'accepter que les attestations signées par les compagnies d'assurance et de retourner celles signées par les courtiers, mandataires ou «underwriters», d'exiger le sceau ou le timbre de la compagnie d'assurance, etc. Certains ajustements sur le plan des exigences administratives de la Commission envers les assureurs sont à prévoir afin d'alléger le système dans le but d'assurer une meilleure coordination entre les deux parties. Nous citons en exemple l'Ontario, où il n'y a plus d'obligation de déposer un certificat d'assurance au Ministère depuis l'entrée en vigueur de la loi ontarienne sur le camionnage. En contrepartie, les requérants de permis ontarien doivent certifier qu'ils possèdent une assurance suffisante ou qu'ils sont aptes et disposés à souscrire une telle assurance. Les demandeurs d'un permis en vertu de la Loi sur les transports routiers doivent également prouver que leur police d'assurance contient un engagement à prévenir le Ministère de toute modification, de l'annulation ou de l'extinction de la police au moins 15 jours avant cette modification, annulation ou extinction.

La Commission a modifié en cours de route les directives concernant le formulaire de demande de permis afin de bénéficier d'un contrôle plus serré en ce qui concerne certains groupes de matières dangereuses, s'assurant ainsi d'une couverture minimale d'assurance de 2 millions de dollars pour tous les cas prévus. Finalement, grâce à son système informatique, la Commission a effectué un suivi statistique de certains éléments touchant les assurances tels le nombre et le pourcentage des demandes de permis et de licences rejetées ou de permis et licences retirés à la suite du non-respect des exigences en assurance (voir chapitre 3.7).

Pour les fins du présent rapport, le Ministère a aussi réalisé un suivi informatisé des décisions de la Commission visant certains dé-

tails du critère d'assurance. Ce suivi couvre les trois premières années et demie de l'entrée en vigueur de la Loi sur le camionnage et contribue à fournir certaines observations complémentaires à celles de la Commission. Ainsi, nous avons constaté que plusieurs assureurs ne respectaient pas le délai d'avis de 15 jours.

De plus, les motifs du défaut d'assurance restent inconnus, tels : faillite, changement d'assureur, fermeture, incapacité de payer les primes, fusion, etc. Si une telle information était disponible, il serait alors possible de mieux vérifier l'effet des exigences d'assurance sur l'obtention et le maintien des permis de camionnage. Aussi, à la suite d'une analyse, on a noté par échantillonnage l'importance de vérifier la conformité des preuves d'assurance lorsqu'un sous-traitant désire obtenir un permis de transport général public (police en son nom) de même que la validité des assurances d'un transporteur en sous-traitance lié avec plusieurs autres transporteurs autorisés quand l'assureur de l'un de ceux-ci met fin à une police.

Contrôle administratif et procédure de fourniture d'attestation par la S.A.A.Q.

Présentement, aucune procédure administrative n'a cours à la S.A.A.Q. relativement à l'attestation qu'elle doit fournir à la C.T.Q. à l'égard du dossier de sécurité d'un requérant de permis local ou de licence intraprovinciale. Par ailleurs, des dispositions semblables découlant de la loi fédérale en ce qui concerne l'attribution des licences extraprovinciales ont fait l'objet d'un formulaire par lequel le vice-président au Code de la sécurité routière atteste que le transporteur répond aux critères de la réglementation fédérale.

Jusqu'à maintenant, la S.A.A.Q. privilégie d'abord l'analyse du comportement réel en matière d'infractions et d'accidents plutôt qu'un examen théorique à priori. De fait, la connaissance des lois et des règles de sécurité par un directeur ou un représentant du transporteur n'assure en rien que les employés connaissent ces règles et les respecteront. C'est pourquoi la S.A.A.Q. a mis de l'avant depuis 1988, conformément aux dispositions du Code de la sécurité routière (C.S.R.), une série de nouvelles mesures visant à augmenter la sécurité sur les routes et à responsabiliser les transporteurs.

La S.A.A.Q. a constitué, au cours des quatre dernières années, une banque d'information sur chacun des transporteurs. La compilation de l'ensemble des infractions commises par un transporteur au C.S.R. a fait l'objet d'un dossier semblable à celui des points d'inaptitudes pour les conducteurs. Ce système est en cours de réévaluation afin de tenir compte davantage de la taille du transporteur et d'assurer un meilleur suivi du dossier au regard des habiletés du transporteur à maintenir son droit de circuler sur les routes du Québec.

Voici un aperçu de l'ensemble des règles adoptées en vertu du Code de la sécurité routière (C.S.R.) depuis l'entrée en vigueur de la Loi sur le camionnage, règles auxquelles sont astreints tous les titulaires de permis de la C.T.Q. :

- Janvier 1988 : Inspection sur la route. Sécurité et arrimage des charges.
- Juillet 1988 : Permis de conduire unique.
- Juin 1988 : Système de points d'inaptitude pour les entreprises de transports.
- Février 1989 : Nouveau système de classification des permis de conduire. Normes médicales applicables aux chauffeurs.
- Mars 1989 : Test de connaissance et épreuve sur la route. Programme de formation des examinateurs.
- Avril 1989 : Normes et procédures d'autocertification.
- Avril 1989 : Heures de conduite et de service.

- Mai 1989 : Vérification des installations.

- Juin 1989 : Profil du transporteur et de ses conducteurs.

- Décembre 1989 : Normes d'entretien des véhicules commerciaux. Ronde de sécurité.

1.2 Évaluation de l'intérêt public

Exigences légales

Le test d'intérêt public se rattache notamment aux articles 10, 14, 15, 51, 63 et 64 de la loi, articles portant sur la délivrance des licences intraprovinciales ou des permis de transport local. Ces articles sont en vigueur depuis le 30 juin 1988, à la suite de l'adoption du décret 1002-88.

Si le test d'aptitude s'adresse à tous les requérants, comme nous l'avons déjà mentionné, il n'en est pas de même pour le test d'intérêt public. D'une part, la loi exempte de ce dernier test certains types de transports rémunérés et, d'autre part, elle prévoit que la C.T.Q. jugera d'abord de la recevabilité des oppositions à l'aide d'une grille de facteurs.

Pour les activités de transport ne faisant pas l'objet d'un test d'intérêt public et d'une publication de la demande de permis, la Commission rend sa décision dès que le dossier est complet et que le demandeur répond aux exigences de la loi.

Dans tous les autres cas, la Commission est habilitée à tenir des audiences publiques pour mesurer l'intérêt public. La C.T.Q. dispose d'un délai de 30 jours pour publier une demande conforme aux exigences du test d'aptitude. Par la suite, une opposition écrite, motivée, assermentée et signifiée au requérant doit avoir été déposée dans les vingt et un jours suivant la publication de la demande afin que cette demande soit recevable par la Commission. Pour que l'opposition soit recevable, l'opposant doit démontrer, à la satisfaction de la Commission, que l'exploitation du permis demandé serait susceptible de nuire à l'intérêt public. Cependant, la baisse de l'achalandage et de revenus n'est pas considérée comme susceptible de nuire à l'intérêt public (art. 14).

L'appréciation de l'intérêt public, pour décider de la recevabilité d'une opposition, doit être soumise à au moins deux commissaires et être faite en fonction des requérants de services selon les facteurs inscrits dans la loi (art. 15 et 63).

Si la C.T.Q. juge pertinente la tenue d'une audience publique, celle-ci doit être tenue dans les soixante jours de la fin du délai d'opposition et être entendue par trois commissaires. À l'occasion d'une audience publique, le renversement du fardeau de la preuve signifie notamment qu'il incombe à l'opposant de s'exprimer le premier (art. 50, 51 et 64).

En vertu des délais prescrits par la loi (art. 57), la Commission doit accorder le permis demandé dans les trente jours suivant la période d'opposition lorsque la demande n'a reçu aucune opposition ou que les oppositions ont été rejetées. Après une audience publique, la Commission a un délai de quatre-vingt-dix jours pour rendre une décision écrite et motivée.

Appréciation de la C.T.Q.

Il est intéressant de constater que le nombre de demandes devant être publiées conformément à la procédure du test d'intérêt public a constamment diminué au cours de la période de référence, c'est-à-dire de 1988 à 1991, par rapport au nombre total de demandes déposées à la C.T.Q. (voir tableau 1.). Ainsi, le poids relatif des cas soumis au test d'intérêt public est passé de 57 % des demandes à 25 %, de la première à la quatrième année. La période transitoire de 18 mois se terminant le 30 juin 1989 accordée aux titulaires de permis soumis à l'Ordonnance générale sur le camionnage, pour qu'ils deviennent admissibles à un permis délivré en vertu de la Loi sur le camionnage (art. 121), explique en grande partie cette situation. Manifestement, on note un fort engouement, dès les premiers mois, pour l'obtention d'un permis de transport général public ou de transport particulier à titre de principal (expéditeurs désignés) sans restriction, que ce soit comme transporteur déjà en place voulant élargir ses droits ou comme nouveau transporteur.

La baisse du nombre de demandes soumises au test d'intérêt public déposées à la C.T.Q. depuis deux ans résulte d'une certaine saturation d'un marché exerçant moins d'attrait qu'au début. De plus, l'augmentation du volume de demandes de permis de sous-traitance non soumises à l'intérêt public influence la moyenne. Dans ce dernier cas, la prise en charge du contrôle routier par la S.A.A.Q., le 1er janvier 1991, a eu pour effet entre autres choses, de forcer les sous-traitants étrangers à légaliser leur statut au Québec en faisant une demande de permis de sous-traitance.

L'introduction du test d'intérêt public, en 1988, avec l'inversion du fardeau de la preuve, a radicalement remis en question la pertinence de tenir des audiences publiques. De 1988 à 1991, la C.T.Q. a reçu seulement 205 demandes ayant suscité des oppositions sur 11 320 demandes admissibles; elle a rejeté 194 de ces demandes sur recevabilité des oppositions et a accueilli 11 demandes pour audience publique.

En réalité, tout s'est joué la première année, voire dans les premiers mois de 1988. De fait, 191 demandes, sur les 205 soulevant des oppositions depuis 4 ans, sont parvenues à la C.T.Q. au cours de cette première année.

Des 11 audiences publiques tenues, 3 ont porté sur des demandes de licences extra-provinciales mettant en cause la notion d'intérêt public et 8 sur des questions précises de reconnaissance de droits de transporter des matières en vrac au sens de l'article 124 de la Loi sur le camionnage. Une des décisions de la C.T.Q. concernant ces droits de transporter des matières en vrac a été portée devant la Cour d'appel et a été admise à être entendue sur deux questions de droit.

À titre comparatif, la C.T.Q. avait tenu, pour les années financières 1986-1987 et 1987-1988, respectivement 542 et 371 audiences publiques en vertu de demandes sous l'Ordonnance générale sur le camionnage.

Il est à remarquer qu'aucune audience publique mettant en cause le renversement du fardeau de la preuve n'a été tenue depuis 1988 pour des demandes de permis locaux ou de licences intraprovinciales. À vrai dire, les trois audiences publiques entendues dans des causes de licences extraprovinciales et, plus particulièrement, celle de United Parcel Service du Canada ltée contre Purolator Courrier ltée et Canadien Pacifique express & Transport Limitée (Décision MCG88-00658), ont eu un effet tel que les opposants se sont même désistés, leurs objections ayant pourtant été accueillies pour les licences intraprovinciales de ces requérants. Brièvement, relevons les faits saillants de cette jurisprudence limitée, mais lourde de conséquences pour l'industrie.

Tout d'abord, nous dégagerons les principes de recevabilité des oppositions où au moins deux commissaires entendent en pré-audience des arguments permettant de croire que le permis demandé serait susceptible de nuire à l'intérêt public et que la tenue d'une audience publique devant trois commissaires est requise au sens de la loi. Par la suite, nous verrons ce qu'il faut comprendre par «intérêt public».

Dans une décision du 18 avril 1988 (MCG88-00254) sur la recevabilité des oppositions à une demande de United Parcel Service du Canada ltée (U.P.S.), contre Purolator Courrier ltée et al., la C.T.Q. a conclu que les allégations de nature générale ne peuvent suffir. Des faits ou des éléments de preuve substantiels doivent être présentés. Sur ce, deux des quatres oppositions ont été rejetées. Par contre, la C.T.Q. a accueilli les deux autres oppositions parce qu'elles contenaient «quelques éléments spécifiques de preuve». On a retenu que la déstabilisation des services de transport de messageries pourrait dépasser «le seul intérêt des opposantes et s'inscrirait comme préoccupation d'intérêt public». Toutefois, les commissaires signalent que «les nouvelles règles du jeu sont basées fondamentalement sur l'auto-régulation; la régulation n'intervient qu'à titre exceptionnel».

Dans une autre décision du 19 avril 1988 (QCG88-00039) sur la recevabilité des oppositions à une demande de licence extraprovinciale pour le transport général public dans toute la province, dans la cause St-Germain Transports ltée contre Transport Brazeau inc. et al., la Commission note que la preuve d'ensemble est exprimée en termes généraux et ne peut être retenue.

Telles que présentées, «les allégations ressemblent sensiblement aux arguments qui sont habituellement soulevés contre la déréglementation économique dans le domaine du transport. Il ne suffit pas d'alléguer qu'il va y avoir des impacts, mais que les impacts négatifs sont tels qu'ils sont susceptibles de nuire à l'intérêt public».

Ces deux exemples démontrent explicitement à quoi doivent s'en tenir les opposants s'ils veulent être entendus en audience publique pour évaluer l'intérêt public. Comme le relève la Commission, la législation impose un lourd fardeau aux opposants.

Encore une fois, le cas U.P.S. va servir de base pour interpréter la notion d'intérêt public. Il faut maintenant comprendre que l'intérêt public est avant tout celui des usagers tel qu'indiqué par le législateur. La Commission précise dans cette cause que le bénéfice du doute est accordé à la partie demanderesse en l'absence de preuve contraire. Comme l'intérêt public ne peut plus être assimilé à celui des transporteurs en place, tel qu'il existait dans l'ancien régime où la Commission devait tenir compte de leurs activités, il faut maintenant analyser les retombées économiques globales. Si ces retombées économiques découlant d'un nouveau permis ne sont pas moindres que celles des opposants, alors l'intérêt public est

protégé. À défaut d'identifier des éléments de nature à nuire à l'intérêt public, l'intérêt des usagers doit être une priorité selon le nouveau régime.

Effets sur l'industrie

L'interprétation du nouveau cadre législatif par la C.T.Q. a amené l'industrie du camionnage à adopter une double attitude. D'une part, les oppositions ont presque disparu du processus d'attribution des permis et des licences et, d'autre part, les requérants ont demandé progressivement des permis ou des licences de plus en plus larges. Relevons quelques réactions.

Avec l'arrivée du test d'intérêt public, le comportement de l'industrie a changé du tout au tout en 1988. Comme les grandes firmes de transport national et provincial avaient plus à défendre, ce sont ces transporteurs qui ont enregistré l'essentiel des oppositions au nouveau régime. Les PME du Québec se sont rangées du côté des demandeurs, de même que quelques transporteurs étrangers d'envergure non présents au Québec avant 1988.

Ainsi, la C.T.Q. a enregistré plus de 1400 oppositions mettant en cause 175 demandes contestées au cours des six premiers mois de 1988 (sur un total de 191). Cependant, comme on l'a vu, trois causes ont été retenues sur suffisance de preuves. La sortie de la nouvelle jurisprudence, en cours d'année, a marqué un temps d'arrêt quasi définitif à la formule d'opposition de sorte que moins de 20 oppositions ont été reçues à la C.T.Q. pour le second semestre de 1988. Depuis, il n'y a eu que quelques cas par année.

Si ce sont des transporteurs de grande taille qui se sont constitués opposants depuis 1988, c'est à cause du coût d'une opposition. Par exemple, la cause de U.P.S. a nécessité pas moins de huit jours d'audience publique. On estime aujourd'hui à plus de 50 000 $ les frais associés à une opposition avec le renversement du fardeau de la preuve.

TABLEAU 1

NOMBRE ET RÉPARTITION EN POURCENTAGE DES DEMANDES INTRODUITES SELON LEUR TRAITEMENT - 1988 À 1991

	1988	%	1989	%	1990	%	1991	%
AVEC OPPOSITION	191	100,0	11	100,0	1	100,0	2	100,0
- Oppositions rejetées	188	98,4	3	27,0	1	100,0	2	100,0
- Oppositions accueillies	3	1,6	8	73,0	0	0,0	0	0,0
SANS OPPOSITION	7 024	100,0	7 676	100,0	5 736	100,0	4 595	100,0
- Demandes publiées	4 006	57,0	3 872	50,4	1 877	32,7	1 567	34,1
- Demandes non publiées	3 018	43,0	3 804	49,6	3 859	67,3	3 030	65,9
TOTAL	7 215		7 687		5 737		4 597	

Source : Commission des transports du Québec

1.3 Situation dans les autres provinces

Systèmes juridiques

La réglementation économique du camionnage au Canada est encore aujourd'hui fort différente d'une province à l'autre. Il convient de se rappeler ici que la Loi sur les transports routiers (LTR) continue de référer au champ d'application des lois des provinces, d'où l'importance d'en connaître le contenu et l'administration qu'on en fait.

Par cette formule de référence, il s'ensuit que certaines activités de camionnage peuvent exiger une licence fédérale dans une province et pas dans une autre. La loi fédérale ne tend véritablement vers l'harmonisation, d'une province à l'autre, que pour le mode de délivrance des licences, c'est-à-dire pour les critères d'admissibilité, le système de preuve et d'audience de même que pour les délais. Pour le reste, tout dépend de l'approche de chaque province. Présentement, il ne semble pas y avoir de volonté collective d'harmoniser les règles de compétence provinciale. Plus encore, l'interprétation et l'administration de la LTR diffèrent considérablement d'une Commission de transport à une autre étant donné qu'elles sont influencées par le cadre juridique distinct de chacune des provinces.

Au Canada, on pourrait subdiviser la réglementation économique provinciale du camionnage en trois systèmes. Le premier, auquel seule l'Alberta adhère, n'exige pas de permis. Le deuxième, auquel appartiennent le Québec, l'Ontario, le Nouveau-Brunswick, l'Île-du-Prince-Édouard et Terre-Neuve, prescrit un permis conforme au modèle fédéral. Le troisième, auquel se rattachent la Nouvelle-Écosse, le Manitoba, la Saskatchewan (pour les marchandises générales) et la Colombie-Britannique, impose un permis en vertu de la preuve traditionnelle de nécessité publique du service.

On s'en doutera, la législation provinciale influence soit l'interprétation, soit l'administration de la LTR des licences extraprovinciales. Il s'impose de regarder, par exemple, la situation actuelle chez les deux voisins, l'Ontario et le Nouveau-Brunswick, relativement à leur harmonisation avec le régime fédéral.

Interprétation et administration

Par l'introduction de sa Loi sur le camionnage, en janvier 1988, le Québec a été la première province à appliquer les principes de la Loi de 1987 sur les transports routiers. Le Québec a ainsi harmonisé ses règles avec celles du fédéral. Au Québec, la licence intraprovinciale s'obtient de la même manière que la licence extraprovinciale, c'est-à-dire aussi facilement, aussi rapidement et aussi équitablement.

En Ontario, les transporteurs québécois ont attendu presque deux ans, soit jusqu'à la fin de 1989, avant de pouvoir obtenir leurs licences extraprovinciales parce que le Truck Transportation Act est entré en vigueur le 30 janvier 1989 après une année de procédure devant les tribunaux supérieurs. En ce qui concerne, aujourd'hui, les licences intraprovinciales, le gouvernement actuel a imposé un moratoire de 2 ans s'étendant du 25 avril 1991 au 25 avril 1993.

Au Nouveau-Brunswick, plus de quatre ans après la réforme du camionnage, il est toujours extrêmement difficile d'obtenir une licence de transport général sans expéditeur désigné ou une licence de transport spécialisé. Ces licences sont encore soumises à des audiences publiques, forçant ainsi les transporteurs du Québec à attendre plusieurs mois et à dépenser plusieurs milliers de dollars en frais additionnels pour essayer d'obtenir une licence. Pour la licence intraprovinciale, le comportement est semblable. Dans le rapport intérimaire portant sur la Revue du renversement du fardeau de la preuve selon la Loi sur les transports routiers, préparé pour Transports Canada en

octobre 1991, Transmode Consultants inc. en vient à la conclusion que «de toute évidence, on peut seulement conclure que même si le Nouveau-Brunswick donne les signes apparents de supporter les fondements du nouveau régime, plusieurs pratiques du vieux régime de nécessité publique demeurent inchangées».

Bien que des progrès importants aient été accomplis depuis 1988 dans l'ouverture des règles d'accès du camionnage extraprovincial, certaines administrations résistent encore au changement pendant que l'industrie multiplie les manoeuvres d'ajustement. Des efforts d'adaptation seront de nouveau nécessaires dans l'avenir car, à bien des égards, «aller sans entraves» n'est trop souvent qu'un slogan dans l'ensemble du pays.

2. EFFETS SUR LES EXPÉDITEURS

Pour mesurer les impacts de la nouvelle législation auprès des usagers de services de camionnage ainsi que le degré de satisfaction de ces derniers en ce qui concerne l'offre de services de transport routier, un sondage a été réalisé par l'Université du Québec à Trois-Rivières pour le compte du ministère des Transports.[1] (Voir méthodologie en annexe.)

Les expéditeurs visés étaient ceux des secteurs du commerce de gros et manufacturier. Dans ce dernier secteur, deux industries ont fait l'objet d'une collecte d'information supplémentaire et d'une analyse plus poussée : l'industrie des aliments et des boissons (pour sa forte orientation vers le transport intraprovincial) et le secteur des pâtes et papiers et des produits connexes (qui est plus orienté vers le marché extraprovincial).

En faisant cet exercice, il est apparu pertinent de tenir compte de la localisation géographique des clients, des usagers de services de camionnage. À cette fin, leurs établissements ont été regroupés selon trois grandes régions : la région de Montréal (Montréal, Laval et Rive-Sud) le centre du Québec (Québec, Mauricie–Bois-Francs, Estrie, Outaouais, Chaudière-Appalaches, Laurentides, Lanaudière et Montérégie) et les régions périphériques (Bas Saint-Laurent, Gaspésie, Îles-de-la-Madeleine, Saguenay – Lac Saint-Jean, Abitibi-Témiscamingue, Côte-Nord et Nord-du-Québec).

Il y avait aussi intérêt à mesurer les impacts de la réforme en tenant compte de la taille des usagers. Une distinction a donc été faite entre les petits et moyens expéditeurs et les grands expéditeurs installés au Québec.

Les résultats des 665 questionnaires retournés (sur les 2 910 envois) sont présentés en cinq grandes parties :

- Comportement de transport des expéditeurs;
- Concurrence;
- Tarifs de camionnage;
- Services de camionnage;
- Évaluation de la nouvelle législation.

---

1 Bigras, Yvon, Étude des effets de la déréglementation économique auprès des usagers de services de camionnage, Trois-Rivières, Université du Québec à Trois-Rivières, octobre 1991, 89 p.

2.1 Comportement des expéditeurs

Utilisation des divers modes de transport

Le camion est le mode de transport le plus largement utilisé par les expéditeurs, les autres modes n'occupant qu'une place marginale.

Si l'on compare la situation dans les différentes régions, on constate que l'utilisation du camion comme mode de transport des biens semble être plus fréquente dans la région de Montréal que dans les régions centrales et périphériques. Ce phénomène peut être expliqué par l'importance de la distribution locale dans la région de Montréal.

D'autre part, la taille de l'expéditeur influence le choix du mode de transport. Comme on pouvait s'y attendre, l'utilisation des autres modes de transport, surtout le rail, est plus fréquente chez les grands expéditeurs que chez les petits et moyens.

Changements dans l'utilisation des modes de transport

On observe une relative stabilité sur le plan du choix du mode de transport chez les expéditeurs depuis 1988. L'utilisation du camion est demeurée stable chez 89 % des expéditeurs, alors qu'en ce qui concerne le rail, ç'a été le cas pour 75 % de ces derniers. Cependant, 18 % des expéditeurs ont déclaré avoir diminué leur utilisation du transport ferroviaire.

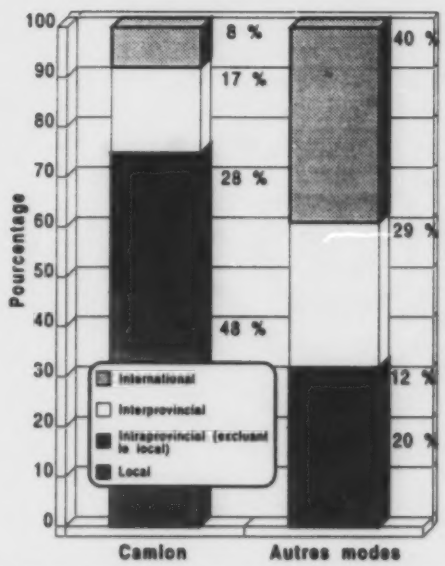
Les principales raisons invoquées pour expliquer les changements sont d'abord la volonté de baisser les coûts de transport, ensuite la diminution du temps de transport et la nécessité de répondre aux demandes des clients.

Destinations des expéditions

La destination des expéditions et, particulièrement, la distance parcourue par ces envois motivent l'utilisation des différents modes de transport.

Le graphique 2.1A nous indique que l'utilisation du camion par les expéditeurs se fait à 48 % pour des déplacements locaux et à 28 % pour des déplacements interurbains à l'intérieur du Québec, ce qui donne un total de 76 % pour le transport intraprovincial par camion

Graphique 2.1 a
Utilisation des modes de transport selon la destination



* L'effet des arrondissements peut créer de légères variations des données

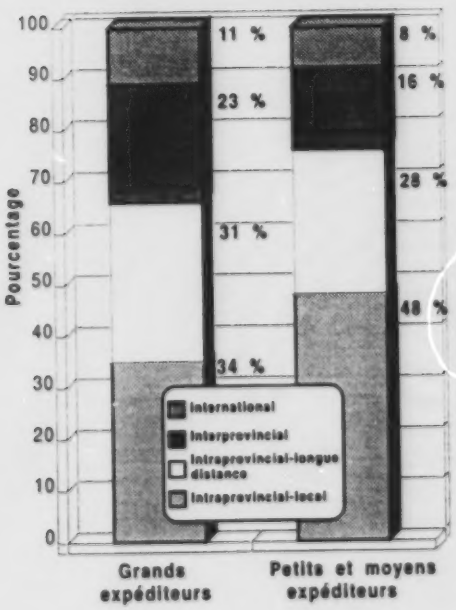
Quant aux destinations des expéditions effectuées par les autres modes de transport, l'extraprovincial domine largement avec 70 % des expéditions qui sont destinées à l'extérieur du Québec.

Il est intéressant d'observer que les expéditeurs des régions de Montréal et du centre, étant donné leur situation géographique, expédient leur marchandise vers l'extérieur du Québec plus souvent (plus de 25%) que ce n'est le cas pour les expéditeurs des régions périphériques, pour qui le transport intra Québec est largement majoritaire (presque 90 %).

Enfin, si l'on considère la taille des expéditeurs, on constate que les grands établissements utilisent le camion de façon plus intensive pour le transport extraprovincial que ne le font les petits et moyens expéditeurs (graphique 2.1B).

Graphique 2.1 b

Destination des expéditions par camion selon la taille des expéditeurs

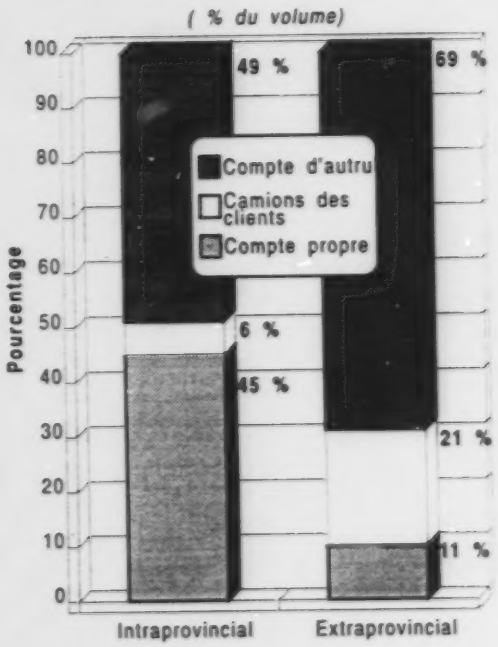


Utilisation du camionnage pour compte d'autrui et pour compte propre

Première constatation, le recours aux transporteurs pour compte d'autrui (ou publics) varie sensiblement selon la destination des expéditions (graphique 2.1C). À l'intérieur du Québec, les expéditeurs ont recours à peu près également à leur propre parc et aux services des transporteurs publics, alors qu'en matière de transport extraprovincial, les services des transporteurs pour compte d'autrui sont utilisés le plus souvent (69 % des cas). L'utilisation des camions des clients des expéditeurs, minime à l'intérieur du Québec, représente 21 % du volume expédié à l'extérieur du Québec, soit à peu près deux fois l'importance de l'utilisation de leur propre parc.

Graphique 2.1 c

Utilisation des types de camionnage selon la destination des envois



Le recours important aux services des transporteurs publics sur les marchés extérieurs peut s'expliquer par la plus grande expertise de ces transporteurs dans les trajets sur de plus longue distance et par la possibilité d'obtenir plus facilement des retours pour les camions des transporteurs pour compte d'autrui.

Changements dans le recours aux transporteurs pour compte d'autrui

Il semble qu'il n'y ait pas eu beaucoup de changements depuis 1988 dans le recours aux transporteurs publics ou à son propre parc de véhicules chez l'expéditeur. La grande majorité des répondants (plus de 80 %) ont dit n'avoir pas apporté de changements à ce niveau. Néanmoins, parmi ceux qui déclarent avoir fait des changements, ils sont légèrement plus nombreux à avoir augmenté l'utilisation du camionnage public qu'ils ne le sont à avoir utilisé leur propre parc de véhicules.

Les expéditeurs qui ont augmenté leur utilisation des services des transporteurs publics ont justifié cette hausse par la baisse des coûts de transports ou, indirectement, par la diminution des tarifs des transporteurs publics, par le souci d'améliorer les services à la clientèle et, enfin, parce que cela leur permettait de desservir d'autres marchés. Fait marquant, plus d'un quart des répondants ont mentionné que les nouvelles normes de sécurité (Code de sécurité routière) ont fait diminuer l'utilisation de leur propre parc et augmenter l'utilisation des transporteurs publics.

Les raisons invoquées par les expéditeurs pour faire affaire avec les transporteurs publics sont davantage d'ordre économique que pour des motifs liés au service. En effet, alors que la rapidité et la flexibilité du service sont mentionnées aussi souvent que les considérations de coûts pour justifier l'utilisation de leurs propres véhicules, le recours aux services des transporteurs publics est d'abord motivé par le fait qu'il est plus économique.

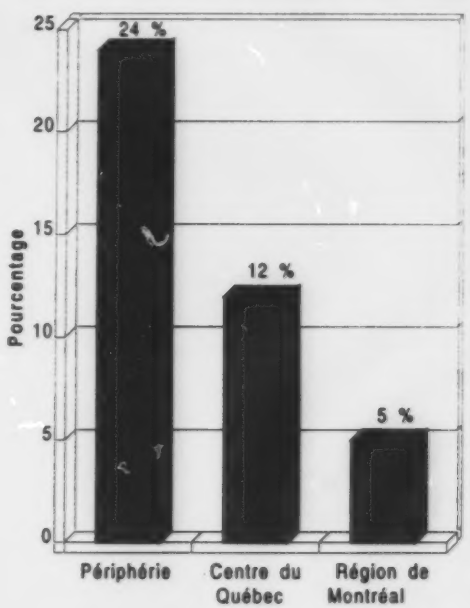
Détention de permis de camionnage par les expéditeurs

Un faible pourcentage (10 %) des expéditeurs possèdent un permis pour effectuer du transport pour compte d'autrui et les trois-quart de ceux qui ont ce permis l'avaient obtenu avant l'entrée en vigueur de la réforme réglementaire de janvier 1988.

La détention d'un permis de camionnage pour compte d'autrui semble plus fréquente chez les expéditeurs des régions périphériques (voir graphique 2.1.D), ce qui peut être expliqué par l'importance de la maximisation des retours payants pour ces expéditeurs, qui doivent parcourir des distances plus grandes.

Graphique 2.1 d

Détention d'un permis de camionnage par les expéditeurs selon leur origine



Autre constatation qui pourrait être stratégique: il ne semble pas y avoir de différence appréciable entre les grands expéditeurs et les PME à cet égard. Cependant, la majorité

des grands expéditeurs (61 %) ont obtenu ce permis depuis 1988, contrairement aux trois-quarts des petits et moyens établissements qui possédaient ce permis au moment de l'entrée en vigueur de la loi. Ceci pourrait indiquer que, même si le mouvement ne semble pas généralisé, il pourrait quand même avoir une certaine importance puisqu'il concerne les expéditeurs les plus grands, qui ont donc le parc de camions le plus important.

Distribution physique

Les expéditeurs ont été interrogés sur l'évolution de leurs pratiques de gestion des inventaires et d'entreposage et ses conséquences sur l'aspect «transport» de l'entreprise.

En ce qui concerne la gestion des stocks, un pourcentage étonnant de 61 % des répondants ont déclaré y avoir apporté des changements depuis 1988. Les principales raisons qui ont été invoquées pour expliquer ces changements sont : la diminution du niveau des stocks (67 %), l'augmentation de la rotation de ces stocks (48 %) et l'adaptation à un système de production «juste-à-temps» (33 %). Il semble donc y avoir une véritable révolution affectant la distribution physique en ce qui concerne la gestion des stocks. Pour demeurer concurrentiels, les expéditeurs québécois n'ont d'autre choix que de réduire et de rationaliser leurs inventaires.

À savoir si cette nouvelle façon de procéder a influencé les pratiques de transport des expéditeurs, 40 % disent que cela n'a rien changé, et ceux qui ont signalé un changement répondent surtout qu'ils consolident davantage leurs expéditions et que cela les a amenés à apporter des changements parmi leurs transporteurs principaux. Il en découle logiquement cependant, qu'avec des stocks plus petits, le transport devient plus crucial et sensible à une détérioration de la qualité du service.

Les habitudes d'entreposage n'ont été modifiées que par 37 % des expéditeurs au Québec. Chez les manufacturiers de papier et de produits connexes, ce pourcentage est légèrement plus élevé (50 %).

Deux raisons majeures ont été relevées: la diminution des coûts d'entreposage et l'augmentation de la superficie utilisée à cette fin. Ces changements n'ont eu que peu d'impact sur les pratiques de transport des expéditeurs.

2.2 Concurrence

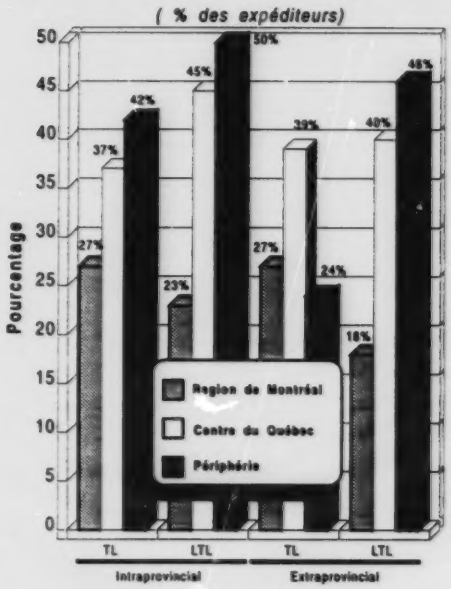
Un des effets attendus de la libéralisation de l'accès au marché du camionnage était une augmentation de la concurrence avec comme conséquence une offre de service accrue aux expéditeurs. On a donc demandé aux expéditeurs s'il y avait eu un changement au nombre de transporteurs offrant leurs services sur différents marchés.

Il en ressort qu'une forte majorité d'expéditeurs ont constaté que le nombre de transporteurs offrant leurs services était soit en hausse, soit stable. Les pourcentages sont relativement stables sur les différents marchés: intérieurs et extérieurs ou transport par charges complètes ou partielles. Le pourcentage de ceux qui estiment que l'offre a diminué varie de 8 à 20 %, selon les marchés.

La situation régionale

Si l'on examine la situation dans les différentes régions du Québec, on constate, de facon générale, que la tendance à la hausse du nombre de transporteurs offrant leurs services est plus élevée dans les régions centrales et périphériques que dans la région de Montréal (graphique 2.2). Les régions périphériques, en particulier, sont celles où l'on observe le pourcentage de diminution le plus faible, et ce, sur tous les marchés. Ces régions périphériques semblent donc nettement favorisées sur le plan de la concurrence.

Graphique 2.2
Hausse du nombre de transporteurs offrant leurs services sur divers marchés



Les transporteurs américains

Une question spécifique a été posée concernant la concurrence venant des transporteurs américains sur le marché international.

Un nombre assez important d'expéditeurs (40 %) ont senti une augmentation du nombre de transporteurs américains qui offraient leurs services au Québec. Ce pourcentage est plus élevé dans le secteur manufacturier que dans le commerce de gros.

Les transporteurs américains offrant leurs services sont plus nombreux dans la région de Montréal et dans les régions centrales que dans les régions périphériques, où les Américains ne s'aventurent que plus rarement. Chez les grands expéditeurs, un peu plus de la moitié d'entre eux sentent de façon plus intense la présence des Américains depuis quelques années. De façon assez claire, les Américains concentrent leurs efforts là où le volume d'envois est important.

Comportement envers les transporteurs publics

Les expéditeurs ont démontré peu de fidélité envers les transporteurs pour compte d'autrui. En effet, plus de 76 % d'entre eux ont changé certains des transporteurs avec lesquels ils faisaient affaire sur une base régulière.

Il ne semble pas se dégager de tendance particulière, ni à la hausse ni à la baisse, quant au nombre de transporteurs avec lesquels les expéditeurs font affaire, le nombre moyen de transporteurs réguliers par expéditeur étant de 6.

La moitié des expéditeurs disent réaliser souvent des évaluations de la performance des transporteurs. Un secteur se démarque plus particulièrement à ce sujet: l'industrie du papier et des produits connexes, où les trois-quarts des répondants évaluent souvent leurs transporteurs. L'impact de ces évaluations se fait sentir sur le plan des changements apportés parmi les transporteurs réguliers par plus des trois-quarts des répondants.

2.3 Tarifs de camionnage

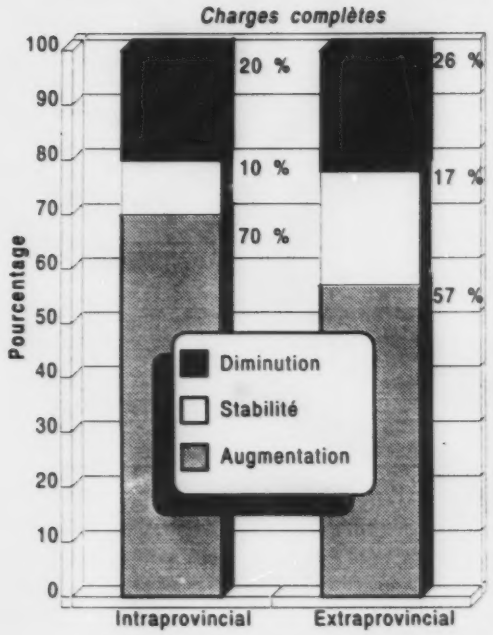
On a demandé aux expéditeurs, pour différentes catégories de service, de combien leurs coûts unitaires moyens de fret avaient varié depuis 1988.

Il en est ressorti que les usagers de services de camionnage ont subi des hausses très légères de leurs tarifs durant cette période. En effet, aussi peu qu'entre 14 et 23 % des expéditeurs, selon les marchés, ont subi une hausse des coûts unitaires supérieure à 10 %, alors que 20 % bénéficiaient de baisses de coûts depuis 1988.

En considérant le type de chargement transporté, on observe que les tarifs de charges complètes ont connu une croissance légèrement plus faible que les tarifs de charges partielles, l'écart étant plus prononcé sur le marché extraprovincial, où les augmentations les plus faibles de tarifs de charges complètes ont été constatées (graphique 2.3A).

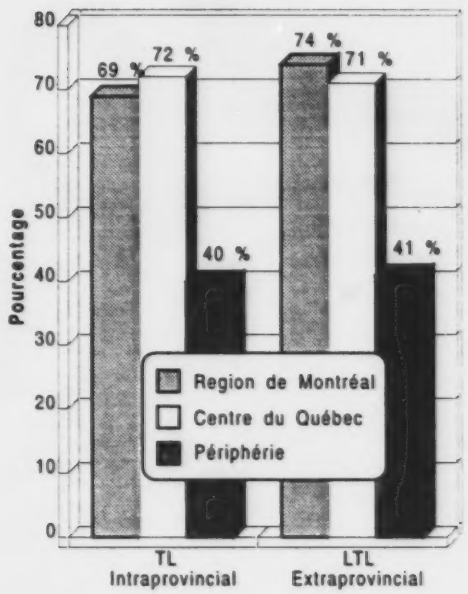
Graphique 2.3 a

Variation des coûts unitaires moyens de camionnage depuis 1988



Graphique 2.3 b

Expéditeurs ayant subi une hausse des coûts unitaires de camionnage depuis 1988



La situation régionale

L'analyse des résultats par région amène à constater que les régions périphériques n'ont pas vraiment été désavantagées sur ce plan.

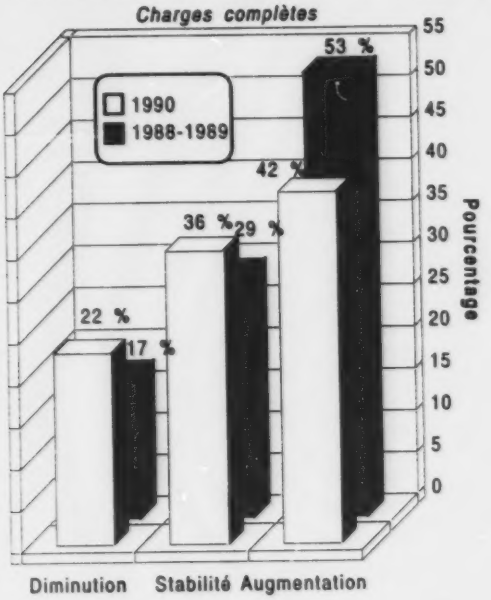
Plus spécifiquement, tel qu'on peut le constater au graphique 2.3B, les coûts unitaires moyens de transport (TL à l'intra et LTL à l'extraprovincial) chez les expéditeurs de la région de Montréal et des régions du centre ont augmenté, selon leurs dires, plus souvent depuis 1988 que chez les expéditeurs des régions périphériques.

Évolution des tarifs durant la dernière année (1990)

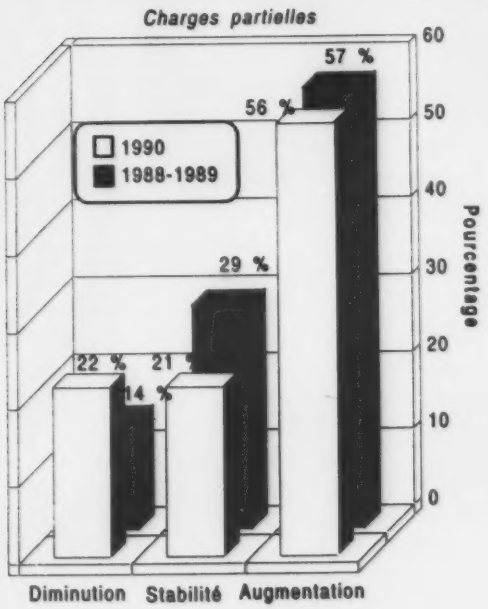
On a vérifié si l'évolution des tarifs durant la dernière année, à savoir 1990, avait été différente de celle connue durant les deux années précédentes. Cette question visait à vérifier si un changement s'était produit au cours de cette dernière année, compte tenu, particulièrement, du contexte économique de récession.

On peut voir, à partir du graphique 2.3C, que dans le transport par charges complètes, les hausses de tarifs au cours de la dernière année sont moins fréquentes (42 %) que pour les deux années précédentes (53 %). On observe le même phénomène dans le transport par charges partielles, mais de facon moins prononcée (graphique 2.3D). On conclut que le phénomène de dépression des prix, loin de se résorber, s'est accentué au cours de la dernière année, soit 1990, qui a marqué le début de la dernière récession.

Graphique 2.3 c
Perception des expéditeurs quant à l'évolution des tarifs de camionnage



Graphique 2.3 d
Perception des expéditeurs quant à l'évolution des tarifs de camionnage

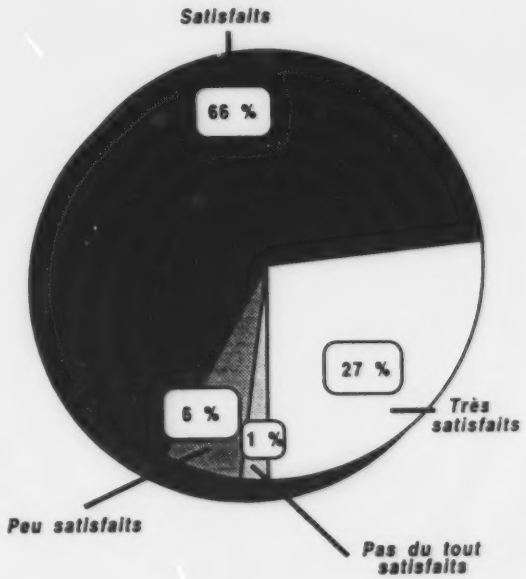


2.4 Services de camionnage

Niveau de satisfaction

Le niveau de satisfaction de l'ensemble des établissements à l'égard des services offerts par les transporteurs est très élevé. En effet, 93 % des répondants disent être assez ou très satisfaits des services des transporteurs routiers avec lesquels ils font affaire (voir graphique 2.4).

Graphique 2.4
Niveau de satisfaction des expéditeurs à l'égard des services offerts par les transporteurs



Les aspects du service qui semblent donner la plus grande satisfaction, tant dans le transport par charges partielles que par charges complètes, sont la disponibilité de l'équipement et la fréquence du service. Par ailleurs, l'aspect le plus problématique semble être le traitement des réclamations.

Changements dans la qualité des services de camionnage

L'évaluation par les expéditeurs des changements survenus depuis 1988 dans les services de camionnage pour compte d'autrui est très positive. En effet, un peu plus de la moitié des expéditeurs estiment avoir vu une amélioration (mineure ou significative) de ceux-ci, alors que moins de 10 %, de facon générale, ont observé une détérioration, les autres considérant que le niveau de service est demeuré stable.

Par ailleurs, les expéditeurs des régions périphériques se démarquent légèrement pour les mouvements en charges partielles en ce sens qu'on y trouve un niveau plus élevé d'expéditeurs ayant constaté une détérioration des services (18 %) par rapport aux autres régions du Québec, où le pourcentage de ceux ayant subi une détérioration est d'environ 6 %.

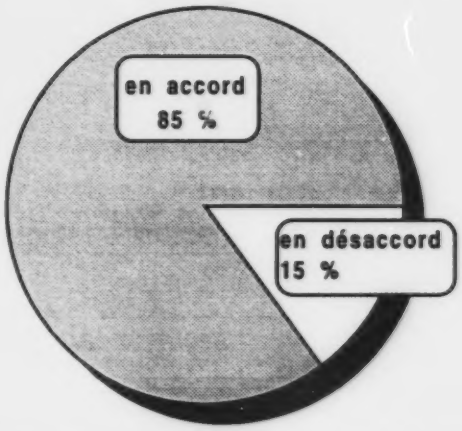
2.5 Évaluation de la nouvelle législation

Les expéditeurs ont été interrogés pour connaître leur perception des modifications apportées à la réglementation économique relative au camionnage.

Une question préalable vérifiait s'ils étaient au courant de ces changements. À cette question, environ la moitié ont répondu dans l'affirmative.

Graphique 2.5

Opinion des expéditeurs sur les modifications apportées à la réglementation économique



Parmi ceux qui étaient au courant des modifications apportées à la réglementation économique et qui avaient une opinion sur la question, 85 % se sont dits en accord avec les modifications qui ont été apportées (graphique 2.5), alors que 15 % ont dit être contre. Il y a donc un appui important des expéditeurs à ces changements de la réglementation.

3. EFFETS SUR L'INDUSTRIE DU CAMIONNAGE

3.1 Importance économique et caractéristiques du camionnage intraprovincial

Dans l'ensemble des activités de camionnage réalisées au Québec, le camionnage intraprovincial occupe une place très importante. Dans les lignes qui suivent, nous allons préciser l'importance économique de cette activité. Nous présenterons ensuite certaines caractéristiques du marché intraprovincial du camionnage comparées à certaines du marché extraprovincial avec point d'origine ou destination au Québec.

L'importance du transport intraprovincial pour les entreprises québécoises de camionnage pour compte d'autrui

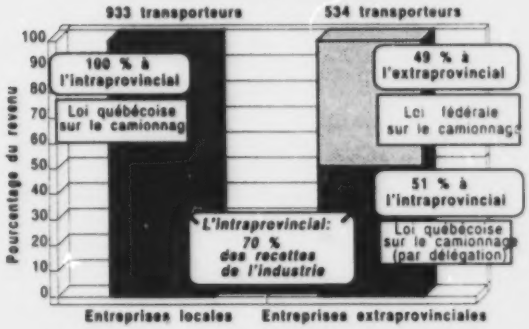
Selon Statistique Canada, il y avait au Québec, en 1989, 1467 transporteurs pour compte d'autrui ayant réalisé un chiffre d'affaires supérieur à 100 000$. Les recettes totales d'exploitation de ces transporteurs se sont chiffrées alors à 1 715 M$.

Si l'on considère les marchés qu'exploitent ces entreprises (graphique 3.1A), on est à même de constater que 933 d'entre elles le faisaient seulement à l'intérieur du Québec. Ces 933 entreprises, qui comptent pour 64 % du nombre des entreprises domiciliées au Québec, ont réalisé des recettes de 669 M$, ce qui représente 39 % des recettes totales de l'industrie. Ces transporteurs sont donc des entreprises locales (au sens de la Loi sur le camionnage) et, par conséquent, régies par la législation québécoise sur le camionnage.

Du total de 1467 transporteurs domiciliés au Québec, 534 ont déclaré des recettes sur des mouvements extraprovinciaux. Elles sont donc des entreprises de camionnage extraprovinciales (au sens de la loi fédérale).

Graphique 3.1 a

Segmentation des transporteurs québécois selon la loi qui les régit, 1989



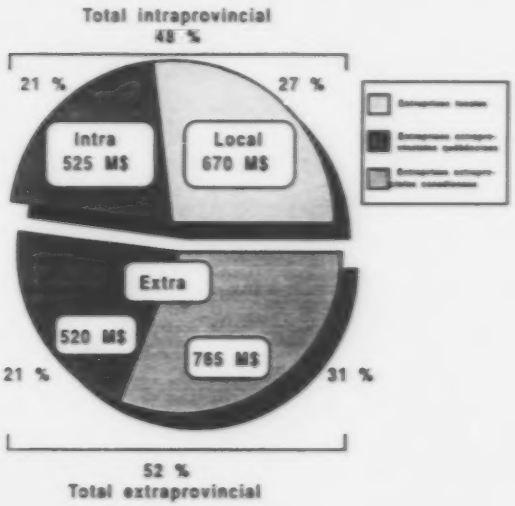
Du total de 1467 transporteurs domiciliés au Québec, 534 ont déclaré des recettes sur des mouvements extraprovinciaux. Elles sont donc des entreprises de camionnage extraprovinciales (au sens de la loi fédérale). Les recettes totales de ces entreprises extraprovinciales étaient, en 1989, de 1 046 M$, ce qui représente 61 % des recettes totales de l'industrie. Ces recettes se répartissent à peu près également entre les marchés extraprovincial et intraprovincial: en effet, du total de 1 046 M$, 526 M$ ont été gagnés sur le marché intraprovincial, soit 51 % du total du chiffre d'affaires de ces transporteurs extraprovinciaux.

À partir de ce qui précède, il est donc facile d'établir l'importance du camionnage intraprovincial pour les transporteurs québécois. Les recettes des entreprises locales, soit 669 M$, auxquelles on ajoute les recettes gagnées à l'intraprovincial par les entreprises extraprovinciales, soit 526 M$, totalisent 1 195 M$, c'est-à-dire 70 % de l'ensemble des recettes des transporteurs domiciliés au Québec. Considérant que la Loi sur le camionnage du Québec s'applique à l'ensemble des mouvements effectués à l'intérieur des limites du territoire québécois, c'est donc 70 % des activités (mesurées en terme de recettes) de l'industrie québécoise du camionnage qui sont régies par la législation québécoise, soit l'ensemble des activités des entreprises locales plus, par délégation, les activités intraprovinciales des entreprises de camionnage extraprovinciales.

Ce portrait de l'importance du camionnage intraprovincial peut être complété en ajoutant les activités des transporteurs d'autres provinces au Québec (l'information sur les transporteurs américains n'est pas disponible) de façon à situer le camionnage intérieur dans l'ensemble du marché du camionnage au Québec. On peut estimer à 675 M$ les recettes de transport interprovincial et à 90 M$ les recettes de transport international réalisées par des entreprises domiciliées dans les autres provinces sur des mouvements ayant le Québec comme origine ou comme destination. En ajoutant ces recettes sur chacun des marchés à celles réalisées par les transporteurs québécois (graphique 3.1B), on obtient que le camionnage intraprovincial, en 1989, représentait 48 % de l'ensemble du marché du camionnage au Québec.

Graphique 3.1 b

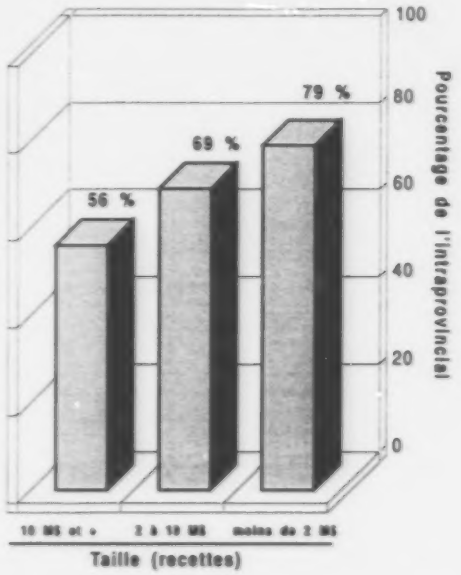
Répartition du marché du camionnage au Québec selon les zones d'exploitation et l'origine du transporteur, 1989



Concernant les activités des transporteurs québécois, l'importance de leurs opérations intraprovinciales pour l'ensemble de leurs recettes varie selon la taille des transporteurs. On observe que, plus la taille du transporteur augmente, moins grande est la part des recettes tirée du transport intraprovincial (graphique 3.1C). Ce pourcentage, qui est de 56 % chez les transporteurs de plus de 10 M$ de chiffre d'affaires, représente 79 % des recettes des transporteurs ayant un chiffre d'affaires inférieur à 2 M$.

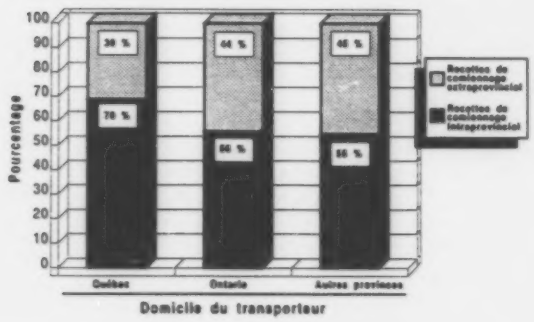
Graphique 3.1 c

Recettes à l'intraprovincial des transporteurs québécois selon leur taille 1989



Enfin, si l'on compare l'industrie québécoise du camionnage à celle des autres provinces, on réalise que les transporteurs québécois sont nettement plus orientés vers leur marché intraprovincial que ne le sont les autres transporteurs canadiens (graphique 3.1D). Ainsi, le transport intraprovincial ne représentait, en 1988, que 56 % de l'ensemble des activités des transporteurs ontariens et 55 % des recettes totales des transporteurs des autres provinces, par rapport à 70 % au Québec.

Graphique 3.1 d
Importance du marché intraprovincial selon les provinces, 1988



Comparaison de quelques caractéristiques des marchés intraprovincial et extraprovincial

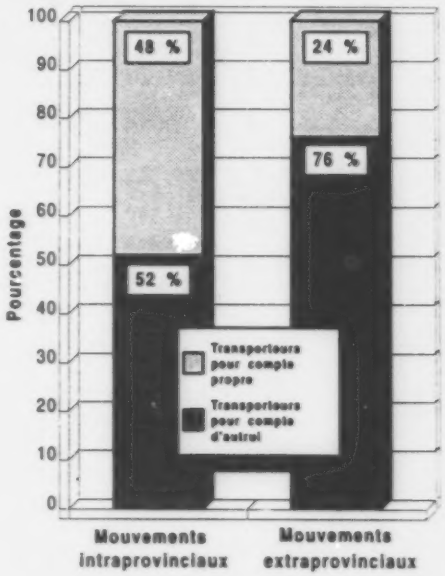
Nous allons maintenant présenter une comparaison de certaines caractéristiques des marchés intraprovincial et extraprovincial qui vont permettre de mettre en évidence certaines particularités des activités de camionnage réalisées à l'intérieur du Québec.

Cette comparaison sera basée, dans un premier temps, sur des données obtenues à l'occasion d'un sondage en bordure de route réalisé par le Ministère en 1989 et, dans un deuxième temps, sur les résultats d'une étude réalisée par un chercheur de l'ENAP[2] à partir des données de l'Enquête origine-destination sur le camionnage pour compte d'autrui de Statistique Canada.

Une enquête a été réalisée en bordure des routes québécoises (réseau supérieur) entre mai et juin 1989, enquête au cours de laquelle 3 000 chauffeurs ont été interviewés. Dans le cadre de cette étude, un certain nombre de caractéristiques concernant les chauffeurs, les transporteurs, les véhicules et les déplacements ont été recueillies.

Première constatation (graphique 3.1A), les transporteurs sur ces deux marchés sont différents: alors que les transporteurs pour compte d'autrui réalisent 76 % du transport extraprovincial contre 24 % pour les transporteurs pour compte propre, à l'intérieur du Québec, c'est plutôt 54 % des voyages qui sont faits par des camionneurs pour compte d'autrui. Il est intéressant d'observer que ces résultats sont similaires à ceux obtenus à l'occasion du sondage auprès des expéditeurs (voir graphique 2.1C)

Graphique 3.1 e
Types de transporteurs dans les marchés intraprovincial et extraprovincial, 1989



Le profil des chauffeurs présente des caractéristiques différentes dans l'un et l'autre marché, tel que l'indique le tableau 2. À l'intraprovincial, on trouve très majoritairement des chauffeurs de compagnie (70 %), suivis par les indépendants (12 %) et les sous-traitants ou voituriers-remorqueurs (11 %). À l'extraprovincial, la proportion de chauffeurs de compagnie est légèrement plus faible (63 %), mais on y trouve beaucoup plus de sous-traitants (25 % du total). Le mode de rémunération des chauffeurs est également fort différent: alors que la rémunération sur la base du temps (à l'heure ou à la semaine) est la plus populaire à l'intraprovincial, avec

2 Boucher, Michel, La déréglementation de l'industrie du transport routier des marchandises: son impact sur certains corridors, Québec, mars 1992, 26 p.

56 % des cas, à l'extraprovincial, on rémunère le plus souvent sur une base de distance parcourue (46 %) ou d'une combinaison de temps et de distance (12 %). Les distances annuelles parcourues par les chauffeurs sont également très différentes: 58 % des chauffeurs interrogés à l'occasion d'un voyage extraprovincial ont déclaré effectuer plus de 150 000 km par année contre 21 % par les chauffeurs à l'intraprovincial.

TABLEAU 2

CARACTÉRISTIQUES DES CHAUFFEURS EN OPÉRATION SUR LES MARCHÉS INTRAPROVINCIAL ET EXTRAPROVINCIAL, 1989

	MOUVEMENTS INTRA PROVINCIAUX	MOUVEMENTS EXTRA PROVINCIAUX
A. Catégorie d'emploi (%)		
Chauffeurs de cie	70	63
Sous-traitants	11	25
Indépendants	12	6
Autres	7	6
Total	100	100
B. Mode de rémunération (%)		
Base temps	56	21
Base distance	19	46
Base temps et distance	3	12
Autres (voyage, etc)	23	21
Total	100	100
C. Distance annuelle parcourue		
0 - 150 000 km	79	42
Plus de 150 000 km	21	58
Total	100	100

Source : Sondage sur les caractéristiques du transport routier des marchandises, 1989, Transports Québec

Les types de véhicules utilisés à l'intraprovincial diffèrent sensiblement de ceux en usage pour des déplacements extraprovinciaux. Le tableau 3 nous indique qu'alors que les camions porteurs sont majoritaires sur les routes du Québec (55 % du total) pour effectuer des voyages intraprovinciaux, la combinaison tracteur-remorque représente 86 % des véhicules en circulation aux frontières du Québec. Si l'on considère le lieu où est basé le véhicule, 96 % des camions effectuant un voyage à l'intérieur du Québec sont basés au Québec pendant que cette proportion tombe à 44 % pour les voyages extraprovinciaux.

TABLEAU 3

CARACTÉRISTIQUES DES VÉHICULES EN OPÉRATION SUR LES MARCHÉS INTRAPROVINCIAL ET EXTRAPROVINCIAL, 1989

	MOUVEMENTS INTRA PROVINCIAUX	MOUVEMENTS EXTRA PROVINCIAUX
A. Catégorie de véhicule		
Camion porteur	55	11
Tracteur-remorque	43	86
Train routier	3	4
Total	100	100
B. Base de véhicule		
Québec	96	44
Autres	4	56
Total	100	100
C. Utilisation des volumes de chargement		
Plein	42	75
Vide	33	18
Entre les deux	25	7
Total	100	100

Source : Sondage sur les caractéristiques du transport routier des marchandises, 1989, Transports Québec

Enfin, en ce qui concerne le contenu des véhicules, l'utilisation du volume de chargement s'avère différente sur les deux marchés. Alors qu'on trouve 18 % de véhicules à vide sur le marché extraprovincial, cette proportion s'élève à 33 % à l'intraprovincial. Cet écart ne s'explique pas tant par la performance opérationnelle respective sur les deux marchés que par la nature des opérations de transport effectuées, les voyages intraprovinciaux étant beaucoup plus souvent effectués dans le cadre d'activités de collecte-livraison sur de courtes distances avec des camions porteurs.

Regardons maintenant comment se comparent les marchés intraprovincial et extraprovincial à partir des données de l'enquête origine-destination de Statistique Canada.

Si l'on considère l'ensemble des mouvements interurbains de marchandises transportées pour compte d'autrui avec origine au Québec et destination au Québec ou dans une autre province canadienne, on observe certaines différences dans les caractéristiques des mouvements intraprovinciaux par rapport à l'ensemble de mouvements dont l'origine est le Québec.

Le tableau 4 nous en fournit un premier aperçu. Selon cette source, le marché intraprovincial représentait, en 1988, 55,3 % (563 M$) du total des recettes pour les mouvements interurbains en partance du Québec. On peut voir que les transporteurs travaillant à l'intérieur du Québec transportent des charges plus lourdes (à 5600 kg en moyenne) que celles transportées à destination d'autres provinces. La distance moyenne des livraisons est évidemment beaucoup plus courte (255 km). Les recettes par tonne-kilomètre sont plus élevées à l'intraprovincial à cause des distances plus faibles parcourues.

TABLEAU 4

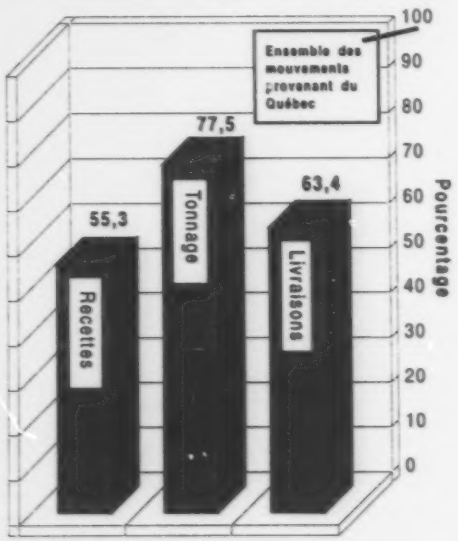
CARACTÉRISTIQUES DES LIVRAISONS SUR LE MARCHÉ INTRAPROVINCIAL RELATIVEMENT À L'ENSEMBLE DES LIVRAISONS ORIGINANT DU QUÉBEC, 1988

	MOUVEMENTS INTRA PROVINCIAUX	MOUVEMENTS ORIGINANT DU QUÉBEC
Recettes totales (M $)	563	1 019
Recettes par tonne/ kilomètre($)	4,45	3,42
Poids par livraison (Kg)	5 642	4 618
Distance par livraison (Km)	255	593

Source : Le camionnage au Canada, 1988, Statistique Canada

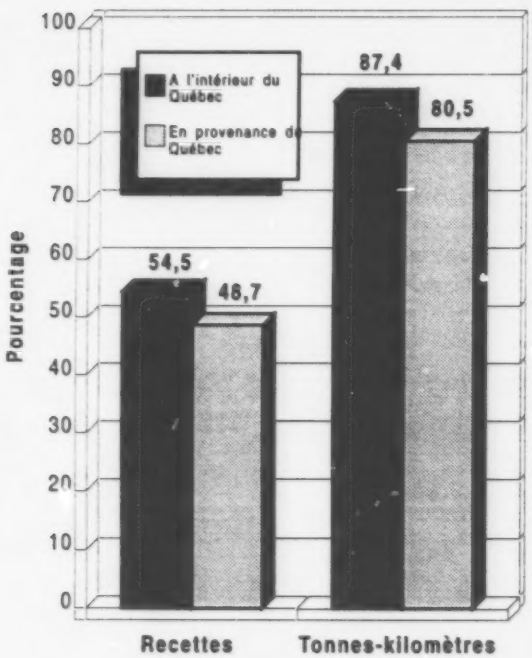
Le graphique 3.1F nous fait voir que si les mouvements intraprovinciaux comptent pour 55,3 % du total des recettes, ils comptent pour 77,5 % du tonnage et 63,4 % du nombre de livraisons. Cela s'explique par les observations précédentes concernant les poids et distances moyennes par livraison.

Graphique 3.1 f
Importance du marché intraprovincial selon diverses unités de mesure, 1988



Enfin, si l'on tient compte du type de chargement (graphique 3.1G), on observe que l'importance du transport par charge complète (TL) est nettement plus forte dans le marché intraprovincial. Alors que pour l'ensemble des mouvements dont le point d'origine est le Québec, le transport par charge complète compte pour 48,7 % du total des recettes, ce type de transport compte pour 54,5 % des mouvements à l'intérieur du Québec. Les pourcentages correspondants pour les tonnes-kilomètres transportées par charge complète sont de 80,5 % et 87,4 %.

Graphique 3.1 g
Importance des mouvements en charges complètes, 1988



3.2 L'offre de camionnage ou la réalité statistique des permis

À partir, principalement, des statistiques de la Commission des transports, la présente section aborde en trois volets la description de l'offre de camionnage au Québec. Le premier présente le profil des détenteurs selon leur provenance pour la période allant de 1987 à 1991. Le deuxième traite de l'entrée sur le marché du camionnage, tandis que le troisième en analyse les retraits.

3.2.1 Profil évolutif des détenteurs de permis de camionnage de 1987 à 1991

Portrait général de l'offre

Nous croyons opportun de préciser que le nombre de détenteurs de permis inscrits à la C.T.Q. représente ce que l'on pourrait qualifier d'offre estimée de camionnage. D'une part, l'offre de camionnage réelle s'exprime par le parc de véhicules rattachés à une entreprise et, d'autre part, rien nous assure qu'une entreprise inscrite à la C.T.Q. exploite vraiment son permis.

Le nombre d'entreprises inscrites à la C.T.Q. au 31 décembre 1991 était de 10 334 par rapport à 10 140 un an auparavant. Si la progression a été lente au cours de la dernière année, reflet, en même temps, d'une certaine stagnation ou saturation dans le secteur du camionnage et de la conjoncture économique défavorable, par contre, l'augmentation est importante sur une période de cinq ans avec 3134 entreprises de plus qu'en 1987. Cette croissance est attribuable principalement aux sous-traitants qui comptent pour 1860 des 3134 détenteurs mentionnés précédemment. Au cours de cette même période, le poids relatif des détenteurs du Québec a chuté de plus de 6 % (de 73,2 à 67,1 %), alors que celui des États-Unis gagne plus de 3 % (de 7,4 à 10,6 %). Dans les autres cas, l'augmentation du nombre d'entreprises par juridiction a conservé les

mêmes proportions. C'est également vrai pour la représentation des entreprises de camionnage en sous-traitance, qui passe de 35 % à 42 % du nombre total de transporteurs. (Voir tableau 5).

TABLEAU 5

OFFRE DE TRANSPORT AU QUÉBEC EN 1991

A. DÉTENTEURS ET PERMIS DE CAMIONNAGE

Date	1987	1990	1991
Détenteurs	7 200	10,140[1]	10,334[2]
Permis	23 000	17,109	17,100

B. ORIGINE DES DÉTENTEURS

	1987		1990		1991	
Québec	5,261	(73.2 %)	7,261	(71.6 %)	6,937	(67.1 %)
Ontario	833	(11.5 %)	1,146	(11.3 %)	1,244	(12.0 %)
États-Unis	533	(7.4 %)	843	(8.3 %)	1,091	(10.6 %)
N.B.	318	(4.4 %)	499	(4.9 %)	544	(5.3 %)
Autres	255	(3.5 %)	391	(3.9 %)	518	(5.0 %)
	7,200	(100 %)	10,140	(100 %)	10,334	(100 %)

C. DÉTENTEURS SELON LE TYPE DE PERMIS/LICENCE

	1990		1991	
Locales	2,557	(25 %)	2,561	(25 %)
Extraprovinciales	7,551	(75 %)	7,773	(75 %)
(Extra + Intra)	5,211	(69 %)	5,328	(69 %)

Source : Transports Québec à partir des données de la C.T.Q.

Note : 1) Comprend 4 403 sous-traitants
2) Comprend 4 360 sous-traitants

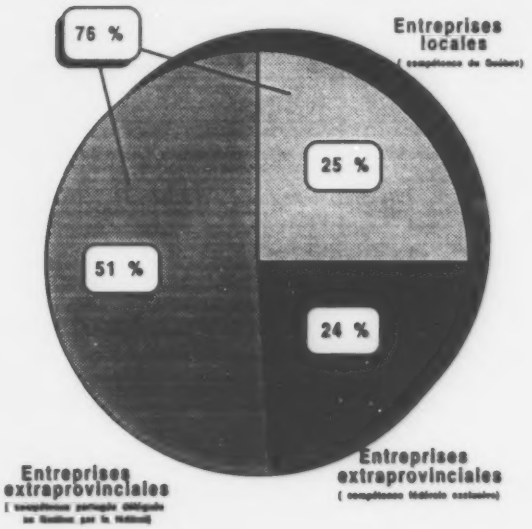
Portée de la loi québécoise

Sur la base du statut d'entreprise extraprovinciale et d'entreprise locale, tel que défini par la Loi sur les transports routiers (LTR), il nous est possible de mesurer l'influence de la législation québécoise comme levier d'intervention dans l'industrie du camionnage. C'est ainsi qu'à partir des entreprises locales détenant un seul permis au Québec et des entreprises extraprovinciales possédant une ou deux licences de camionnage (extraprovincial et intraprovincial), on réalise que la compétence juridique du Québec affecte 25 % des transporteurs (2 561) et que la compétence fédérale déléguée au Québec en vertu de la partie III de la LTR pour les activités provinciales des entreprises à charte fédérale vise 51 % des transporteurs au fichier de la C.T.Q. en décembre 1991 (5 328). Autrement dit, n'eut été de la délégation fédérale, la Loi sur le camionnage ne toucherait que 25 % des entreprises. En vertu de cette délégation, c'est plutôt 76 % des transporteurs inscrits à la Commission qui sont régis par la loi québécoise en tout (les transporteurs locaux, 25 % du total) ou en partie (les entreprises extraprovinciales régies par la partie III de la loi fédérale, 51 % du total) (Voir graphique 3.2.1A).

Graphique 3.2.1 a

Compétence de la Loi québécoise sur le camionnage au Québec

(Détenteurs de permis et licences au 31 décembre 1991)

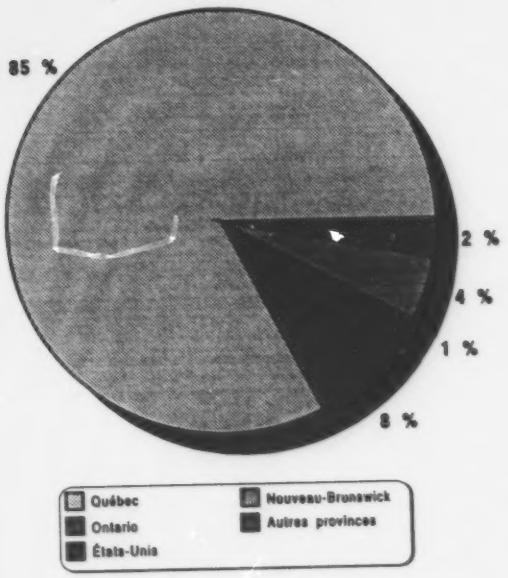


Offre intraprovinciale

En raison du cadre juridique différent avant 1988, où la loi fédérale procédait par un renvoi total à la compétence provinciale, il ne nous est pas possible de comparer la situation de 1987 avec celle de 1991, puisque les notions «local», «intra» et «extra» ne paraissent pas au permis de la C.T.Q. Nous nous en tiendrons donc à la période de référence de 1988 à 1991 sur ce volet. Sauf indication contraire, les données sur le Québec comprennent les détenteurs de permis de camionnage local et les détenteurs de licence de camionnage intraprovinciale. Pour ce qui est de l'Ontario, du Nouveau-Brunswick, des États-Unis et des autres juridictions, seule la licence intraprovinciale sert au calcul. Au 31 décembre 1991, 7889 entreprises, y compris les sous-traitants, étaient autorisées à offrir un service de camionnage à l'intérieur du Québec.

La représentation des juridictions cibles est la suivante : Québec 85 % (6733), Ontario 8 % (628), Nouveau-Brunswick 3,5 % (281), États-Unis 1 % (75), autres 2,5 % (172) (voir graphique 3.2.1B). En soustrayant les 2554 entreprises locales du Québec, nous observons que les transporteurs québécois comptent maintenant pour 78,4 % des titulaires de licences intraprovinciales sur un total de 5 328 au 31 décembre 1991, alors qu'à la même date en 1988, ils comptaient pour 93 % de ces titulaires.

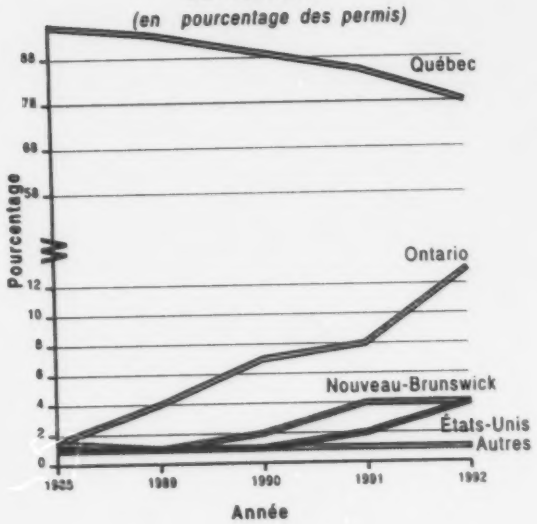
Graphique 3.2.1 b
Provenance des détenteurs de permis locaux et licences intraprovinciales au Québec
(au 31 décembre 1991)



Origine et évolution de l'offre intraprovinciale

Un des effets prévisibles de l'assouplissement des règles du jeu pour entrer sur le marché du camionnage était l'augmentation du nombre de transporteurs, dont les transporteurs étrangers. Bien qu'il y ait, avec les années, de plus en plus de transporteurs étrangers autorisés à organiser un service au Québec, on ne peut soutenir l'hypothèse initiale de l'envahissement du territoire. D'ailleurs, la concurrence étrangère a fait l'objet d'un sondage auprès des transporteurs. Le graphique 3 montre une baisse progressive, sur quatre ans, de la proportion des entreprises domiciliées au Québec, alors que c'est la présence ontarienne qui a réellement augmenté. Cependant, il convient de mentionner que plusieurs sous-traitants déjà sur le marché, venant de l'Ontario et du Nouveau-Brunswick principalement, sont venus gonfler les chiffres depuis 1991. Dans les faits, ils ont légalisé leur présence à la suite des effets du contrôle routier.

Graphique 3.2.1 c
L'offre de camionnage intraprovincial au Québec
(en pourcentage des permis)



Présence étrangère

L'objet de la présente section est d'indiquer si l'offre estimée de transport en provenance des entreprises québécoises s'est accrue au même rythme que celle des entreprises étrangères. Afin d'estimer cette offre, il faut comparer les données de 1987 avec celles de 1991, étant conscient qu'on ne peut distinguer l'entreprise locale et l'entreprise extraprovinciale sur cette base comparative. En outre, le nombre d'entreprises de sous-traitance a été retiré des chiffres puisque ces entreprises fonctionnent déjà dans le cadre d'une autre entreprise, elle-même détentrice d'un permis de transport général public ou de transport particulier à titre de principal.

Ainsi, des 7200 entreprises inscrites à la C.T.Q. en 1987, 5261 étaient québécoises. On en a soustrait 2000 transporteurs sous-traitants pour en arriver à estimer l'offre québécoise à 3261 transporteurs en 1987. Nous avons suivi la même démarche pour 1991 à partir des 10 334 entreprises au fichier de la C.T.Q. Aux 6937 entreprises québécoises, on soustrait 3027 sous-traitants pour établir l'offre québécoise, au 31 décembre 1991, à 3910 entreprises. Maintenant, nous avons quelque 650 transporteurs

de plus sur le marché québécois ayant leur siège social sur place. Leur progression est donc établie à 20 % en quatre ans.

La même méthodologie est appliquée pour les entreprises non domiciliées au Québec. On estime qu'il y avait 500 entreprises de sous-traitance en 1987 sur les 1939 entreprises étrangères restantes. L'offre s'établit donc à 1439 transporteurs étrangers en 1987. Pour 1991, l'offre estimée provenant des entreprises domiciliées à l'extérieur du Québec passe à 2064 transporteurs après le retrait des sous-traitants et des transporteurs du Québec. Nous comptons aujourd'hui environ 625 transporteurs étrangers de plus qu'en 1987, ce qui représente une augmentation de l'ordre de 43 % en quatre ans.

Bien que la façon de la C.T.Q. d'accorder en double, pour certaines entreprises, un permis de transport général public et un permis de camionnage en sous-traitance pourrait faire varier quelque peu les chiffres absolus, les augmentations signalées correspondent à la réalité. Retenons que le taux de croissance des entreprises étrangères a été du double de celui des transporteurs québécois (43 % contre 20 %), même si l'on compte aujourd'hui, dans les deux cas, quelque 600 compagnies de plus.

Permis temporaires et au voyage

La Loi sur le camionnage a introduit deux types de permis nouveaux en 1989. Rappelons que le permis temporaire et le permis au voyage sont, par nature, limités dans le temps et devaient répondre à des besoins précis. Le premier, soit le permis temporaire, est accordé en situation d'urgence, alors que le second vise les transporteurs devant faire du transport rémunéré de façon occasionnelle au Québec et est limité, administrativement, à trois par année par transporteur. Dans les autres provinces canadiennes, on retrouve les mêmes types de permis, mais cette souplesse n'existe pas pour entrer aux États-Unis.

Comme on l'a déjà vu, la structure des permis locaux sert également de soutien pour la délivrance des licences extraprovinciales, d'où l'intérêt d'examiner l'origine des demandeurs. Compte tenu de la spécificité de ces deux types de permis, la C.T.Q. compile ses chiffres à partir de l'origine du requérant plutôt que du type de mouvement. Mais, dans ces cas, on peut confondre les manières de compter. De 1988 à 1991, la C.T.Q. a délivré respectivement 551, 507, 642 et 684 permis temporaires et au voyage. Cependant, les permis temporaires ne représentent que 10 % du total, en moyenne, depuis quatre ans. À partir des données cumulatives pour 1990-1991, on relève que les transporteurs québécois sont demandeurs de 63 % des permis temporaires, suivis des transporteurs américains avec 17 %. Par contre, les Américains formulent 74 % des demandes de permis au voyage, alors que les Québécois dépassent à peine 1 %. Il faudra certainement revoir la pertinence de maintenir la formule du permis au voyage, puisqu'elle permet aux Américains d'entrer facilement pendant que les Québécois ne peuvent entrer aux États-Unis de la même manière.

Offre réelle de camionnage

À quelques reprises, nous avons mentionné que le nombre de transporteurs inscrits à la C.T.Q. n'est qu'un des indicateurs de l'offre. En pratique, l'offre réelle de camionnage correspond plus au parc de véhicules mis en service par chacun des transporteurs. De même, le fait qu'un transporteur inscrit à la C.T.Q. exploite vraiment son permis ou sa licence demeure un paramètre encore plus déterminant.

En ce qui concerne l'envergure du parc de véhicules en service, nous n'avons pas présentement de mécanismes adéquats, notamment à l'égard des transporteurs américains, pour établir de liens entre un titulaire de permis et le parc de véhicules utilisé dans le cadre de ce permis. En 1993, de nouvelles dispositions réglementaires permet-

tront de donner suite à l'article 12 de la Loi sur le camionnage où il est dit que le requérant doit établir le nombre et le type de véhicules qui seront utilisés dans l'exploitation du permis.

Parmi les conditions qui se rattachent au maintien d'un permis, l'article 26 de la Loi impose à un titulaire l'obligation d'exploiter son permis. À cet égard, la C.T.Q. a mené, en 1990, une première expérience pilote dans le cadre des pouvoirs que lui confère la loi. Cette expérience s'est soldée par quelque 700 annulations et révocations de permis ou licences en l'absence de preuve d'exploitation. Bien plus, le Ministère a relevé que plusieurs transporteurs étrangers n'avaient aucun véhicule enregistré à la Société de l'assurance automobile leur donnant le droit de circuler au Québec plus d'un an ou après avoir obtenu leur licence intraprovinciale. Par exemple, seulement 2 des 15 entreprises américaines et 35 des 75 entreprises ontariennes ayant obtenu en 1991 une licence intraprovinciale possèdent des véhicules leur donnant le droit de circuler au Québec.

Effet de la structure des permis

Le Règlement sur le camionnage adopté en application de la loi a modifié en profondeur la façon de libeller un permis. Contrairement au système de permis soumis à l'Ordonnance générale sur le camionnage, où les marchandises et les territoires étaient écrits à la pièce pour chacun des transporteurs, sans compter les restrictions de toute nature quant aux droits à exploiter, la structure des permis de 1988 comprend 40 groupes de biens définis dont le groupe 35 (marchandises générales), qui spécifie une ou des municipalités régionales de comté (MRC) ou tout le Québec pour décrire l'étendue des droits d'un transporteur et n'impose aucune restriction.

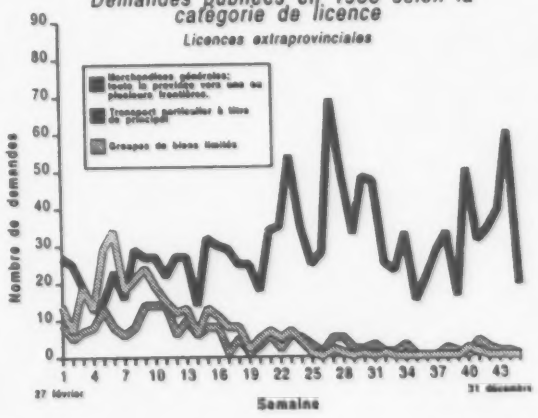
Une des conséquences prévisibles de l'élargissement des privilèges conférés en termes de clientèle autorisée, de marchandises autorisées et de territoire couvert était le dépôt de demandes et l'octroi de permis de plus en plus larges. Encore une fois, tout s'est joué la première année sous l'effet de la jurisprudence issue de l'inversion du fardeau de la preuve.

Notre intérêt porte sur les permis de transport général public et de transport particulier à titre de principal auxquels on greffe une clientèle, des groupes de biens et un territoire de desserte.

Voyons d'abord la tendance vérifiable en 1988 à l'occasion de la publication des demandes de licences extraprovinciales et intraprovinciales et de permis locaux.

Dans le cas de licences extraprovinciales, en comparant le nombre de demandes de licences pour le transport de marchandises générales avec le total des demandes reçues en 1988, on note un changement d'attitude à partir de la 10e semaine de publication (voir graphique 3.2.1D). Avec le temps, les deux courbes commencent à avoir la même modulation et traduisent un intérêt plus marqué pour obtenir une licence de transport de marchandises générales plutôt que tout autre type de licence.

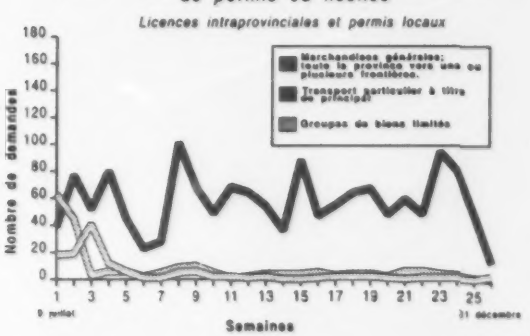
Graphique 3.2.1 d
Demandes publiées en 1988 selon la catégorie de licence



Ceci s'explique par l'effet d'entraînement de la première jurisprudence du 18 avril 1988, dans le cas de United Parcel Service du Canada Ltée (UPS), où il est apparu qu'il serait difficile aux opposants de soumettre des arguments susceptibles d'être retenus au nom de l'intérêt public. En ce sens, il devient évident que la licence restreinte à quelques groupes de produits exercait moins d'attrait auprès des transporteurs, puisqu'il était devenu clair que le transport de marchandises générales était accessible à tous. Dès les mois suivants, il y a aussi eu un transfert des demandes de transport particulier à titre de principal vers le transport de marchandises générales.

À l'aide du graphique 3.2.1E, nous observons la même situation pour la publication des demandes de licences intraprovinciales et les permis locaux entre le 9 juillet 1988 et le 31 décembre 1988.

Graphique 3.2.1 e
Demandes publiées en 1988 selon la catégorie de permis ou licence



Tout comme pour les demandes de licences extraprovinciales, la jurisprudence du 16 août 1988 découlant de la demande de licence intraprovinciale de UPS semble avoir influencé les opposants. Après quatre semaines de publication, on constate également que la courbe des demandes pour le transport de marchandises générales tend à rejoindre celle du total des demandes. À l'inverse, la demande pour le transport particulier à titre de principal et la demande pour le transport de groupes de biens restreints sont en chute libre.

La compilation des licences et des permis de camionnage, de 1988 à 1991, pour le droit de transporter des marchandises générales dans tout le Québec par rapport à toutes les classes où s'appliquent ces désignations, nous donne respectivement par année la proportion suivante : 76 %, 87 %, 90 % et 91 %.

Il faudra se questionner sur les mérites de conserver autant de groupes de biens distincts, compte tenu du «succès» de la classe de transport général. Ces chiffres ne démontrent en rien qu'autant de transporteurs assurent en réalité le transport général dans toute la province.

3.2.2 Entrées dans le marché

Dans ses statistiques, la C.T.Q. définit un nouveau détenteur comme étant un transporteur qui a obtenu un permis ou une licence au cours d'une année donnée. Il peut s'agir alors de quelqu'un de tout à fait inconnu de la C.T.Q. ou d'une personne ayant déjà détenu antérieurement un permis.

On dénombre comme nouveaux détenteurs : 1232 transporteurs en 1988, 2445 en 1989, 2611 en 1990 et 2085 en 1991.

Au cours des trois dernières années pendant lesquelles la C.T.Q. a divisé les nouveaux venus en deux groupes, les personnes morales et les personnes physiques, le pourcentage relatif des transporteurs établis en compagnie est en réduction, passant de 69,8 % (Québec 72,8 %, Étrangers 62 %), à 67,8 % (Québec 71,1 %, Étrangers 62,5 %) et à 55,8 % (Québec 68 %, Étrangers 43 %).

Observation notable : la proportion des Québécois dans l'ensemble des nouveaux venus a chuté, passant de 75 % en 1988 à 51 % en 1991. Les nouveaux détenteurs de licence intraprovinciale (général public) demeurent toujours, à 85 %, des Québécois.

En résumé, on pourrait dire que la marée des nouveaux venus, exception faite des sous-traitants, commence à redescendre, que la proportion des personnes morales perd globalement du terrain; ce qui indique que les nouveaux venus sont de plus en plus identifiés à la petite entreprise et qu'ils sont maintenant autant de l'extérieur que du Québec. En effet, en regardant de plus près le phénomène, on s'aperçoit que les transporteurs étrangers sont plus souvent des personnes morales que le sont les Québécois dans le transport général (86,2 % contre 68,2 %). Les sous-traitants étrangers travaillent surtout comme personnes physiques, contrairement à la pratique des Québécois dans ce secteur (18,1 % contre 69,5 %). Le dernier constat découle, à notre avis, de l'interprétation de la Commission de la santé et de la sécurité au travail (C.S.S.T.), qui considère le sous-traitant en société comme travailleur autonome.

Afin de mieux cerner le profil des nouveaux transporteurs entrés sur le marché depuis 1988, un sondage postal a été réalisé auprès de ces derniers. Les résultats en sont présentés à la section 3.4. Les transporteurs retenus pour cette étude, au nombre de 2300, sont ceux qui étaient inconnus de la Commission au moment de la demande de permis et encore actifs en 1992.

3.2.3 Sorties du marché

Pour mesurer l'importance des transporteurs qui quittent le marché, on a utilisé les statistiques de retraits publiées par la C.T.Q. et les données sur les faillites disponibles au Bureau du surintendant des faillites.

Portrait statistique

Sur le plan statistique, les retraits enregistrés par la C.T.Q. dérivent principalement d'une décision juridique d'annuler ou de révoquer un permis consécutif à un geste administratif. Le véritable motif de cessation des affaires n'est pas toujours connu de la C.T.Q. Dans le cas de l'administration des retraits par la C.T.Q., le non-respect des normes minimales d'assurances est le motif le mieux identifié. Dans tous les autres cas, qui comptent pour environ les trois quarts des actions de la C.T.Q., une action administrative peut être entreprise en se basant sur une simple information du transporteur qu'il n'exploite plus son permis ou, encore, d'une demande de renseignements restée sans suite.

Abstraction faite des retraits attribuables au non remplacement des permis délivrés en vertu de l'Ordonnance générale sur le camionnage qui ont pris fin en 1989 (2232), le nombre total de retraits du marché noté par la C.T.Q. est de 406 en 1988 dont 56,6 % du Québec, 503 en 1989 dont 55 % du Québec, 539 en 1990 dont 75,9 % du Québec et, enfin, 2 103 en 1991 dont 69,5 % du Québec. Comme nous l'avons déjà mentionné, l'expérience du contrôle de l'exploitation du permis menée par la C.T.Q. en 1990 s'est soldée, l'année suivante, par un grand nombre d'annulations responsable de plus de 80 % des sorties. Un contrôle annuel et systématique de l'exploitation paraît tout indiqué pour suivre l'industrie et évaluer correctement l'offre de camionnage réellement disponible.

Pour les trois dernières années où le statut de personne morale est compilé séparément, il représente respectivement 51,5 % de tous les détenteurs en 1989, 61,8 % en 1990 et 64,4 % en 1991. En comparant la répartition des nouveaux détenteurs selon le statut à celle des retraits, on relève que le statut de personne morale est plus fréquent chez ceux qui quittent le marché, tendance inverse lors de l'entrée sur le marché.

La baisse relative du nombre des Québécois résulte autant du nombre d'entrées, où ils sont passés de 75 % des demandeurs à 51 % en quatre ans, que du nombre de retraits. Les transporteurs québécois comptent aujourd'hui pour 69,5 % des sorties au lieu de 56,6 % en 1988. La diminution du nombre de Québécois s'explique

surtout par la disparition de 375 entreprises de sous-traitance appartenant surtout à des artisans n'ayant qu'un seul véhicule.

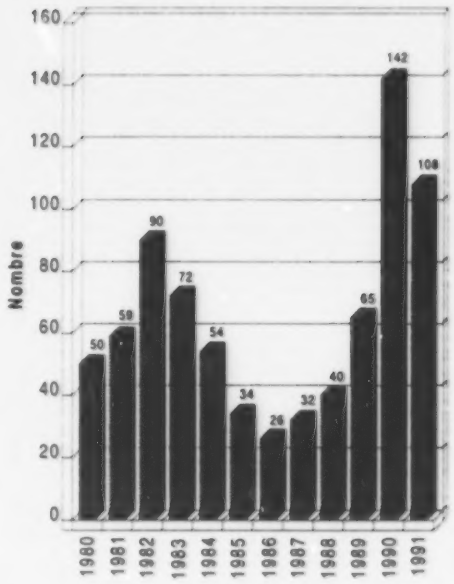
Les faillites

Les statistiques des faillites constituent un indicateur important de la viabilité économique d'un secteur de l'économie. Elles constituent toutefois une mesure imparfaite des sorties de l'industrie du camionnage. En effet, pour une entreprise, il s'agit de la décision extrême devant être prise dans une situation de non-viabilité. Il existe cependant d'autres façons de mettre fin à ses activités, que ce soit par la voie d'une fusion ou, encore, par une cessation volontaire des opérations.

L'analyse de ces données provenant du Bureau du surintendant des faillites, à Ottawa, doit se faire en tenant compte d'un certain nombre d'éléments dont les caractéristiques des entreprises en cause ainsi que l'évolution relative de la situation des faillites dans l'industrie du camionnage par rapport à d'autres industries ou, encore, d'autres juridictions.

Le nombre de faillites commerciales dans l'industrie du camionnage au Québec a connu une augmentation importante depuis 1988 pour atteindre un sommet de 142 en 1990, suivi d'une chute à 102 en 1991 (graphique 3.2.3.A). Ces chiffres sont supérieurs au sommet atteint au plus fort de la récession de 1982-83, avec 90 faillites en 1982.

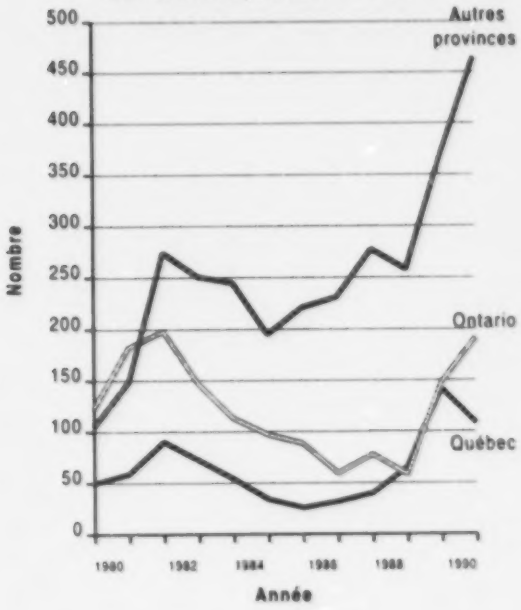
Graphique 3.2.3 a
Faillites dans l'industrie du camionnage au Québec, 1980 à 1991



L'examen comparatif de l'évolution du nombre de faillites au Québec par rapport aux autres provinces canadiennes (graphique 3.2.3.B) montre que la situation a évolué jusqu'à 1990 de façon à peu près similaire à celle de l'Ontario alors que les autre provinces connaissaient une augmentation marquée. En 1991 cependant, le Québec s'est démarqué: contrairement à l'augmentation de 30 % par rapport à 1990 observée en Ontario et celle de 26% dans les autres provinces, le nombre de faillites au Québec a diminué de 24 %. Il semble donc, sur la base de cet indicateur, que les entreprises québécoises aient été relativement moins affectées qu'ailleurs en cette deuxième année de récession.

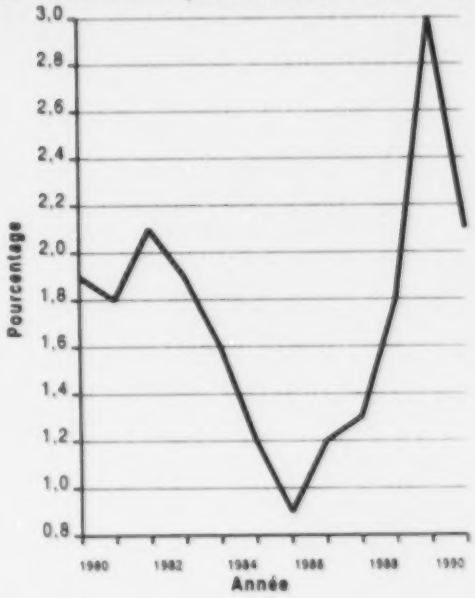
Graphique 3.2.3 b

Faillites dans l'industrie du camionnage au Canada,1980 à 1991



Graphique 3.2.3 c

Part des faillites dans le camionnage par rapport à l'ensemble de l'économie québécoise, 1980 à 1991



On peut voir, par les graphiques précédents, que l'évolution du nombre de faillites est naturellement étroitement liée à la conjoncture économique. En effet, le nombre des faillites a suivi un cycle de croissance et de décroissance inverse aux cycles économiques avec des pointes correspondant aux récessions de 1982-83 et 1990-91. Le graphique 3.2.3.C présente l'évolution du pourcentage de faillites dans l'industrie du camionnage par rapport à l'ensemble des faillites commmerciales. On y observe que l'industrie du camionnage semble plus sensible aux cycles économiques que les autres secteurs d'activité. En effet, en période de récession, le pourcentage de faillites de camionnage a tendance à augmenter. Ce graphique indique également que le pourcentage a atteint un sommet historique de 3 % en 1990 pour redescendre à 2.1 % en 1991, ce qui correspond au pourcentage atteint en 1982.

La distribution des faillites des quatre dernières années (de 1988 à 1991) en fonction de l'importance du passif (graphique 3.2.3.D) indique que la plupart des faillites concernaient de petits transporteurs avec un passif inférieur à 200 000$. En effet, 87 % des faillites impliquant des transporteurs avaient un passif inférieur à 200 000$. Durant cette période, 8 transporteurs ayant un passif supérieur à 1 million $ ont fait faillite.

Graphique 3.2.3 d

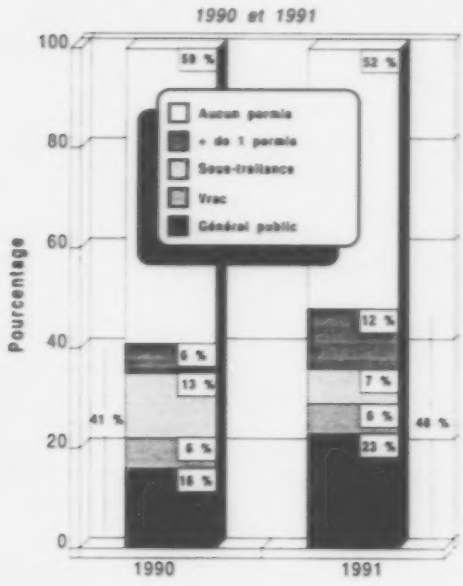
Faillites dans le camionnage au Québec selon l'importance du passif

Résultats consolidés ,1988 à 1991

Graphique 3.2.3 e

Faillites dans le camionnage au Québec selon les permis et licences détenus

1990 et 1991



Enfin, une analyse a été faite de la nature des transporteurs ayant fait faillite en 1990 et 1991 en fonction du type de permis de transport détenu (graphique 3.2.3.E). Cet examen révèle que 41 % des transporteurs en 1990 et 48 % en 1991 étaient détenteurs d'un permis de la Commission des transports du Québec. Parmi les entreprises détenant une autorisation de camionnage, on constate que les transporteurs de vrac et les voituriers-remorqueurs représentent 48 % en 1990 et 27 % en 1991 de ce groupe, le reste étant des transporteurs détenant un permis de transport général. Enfin, une majorité des entreprises associées au camionnage se livrent en fait à des activités commerciales n'exigeant pas de permis de camionnage: transport pour compte propre, location de véhicules, transport exempté, etc.

3.3 Le témoignage des transporteurs québécois de grande et de moyenne taille : résultats d'un sondage

Lors d'un sondage réalisé par le Ministère, de novembre 1991 à janvier 1992, on a rencontré les dirigeants de 34 entreprises du milieu du camionnage général et du transport spécialisé. (Voir méthodologie à l'annexe 1.)

Les résultats sont présentés séparément, de façon générale, pour les 26 transporteurs de marchandises générales et les 8 transporteurs spécialisés dans le transport par véhicule-citerne et le transport lourd.

Lors des entrevues avec ces transporteurs, un certain nombre de thèmes ont été abordés qui apparaissent successivement dans les sections suivantes :

- profil évolutif des transporteurs;
- concurrence;
- services de transport;
- tarifs;
- coûts et performance opérationnelle;
- situation financière;
- évaluation de la nouvelle législation;
- attentes envers les gouvernements.

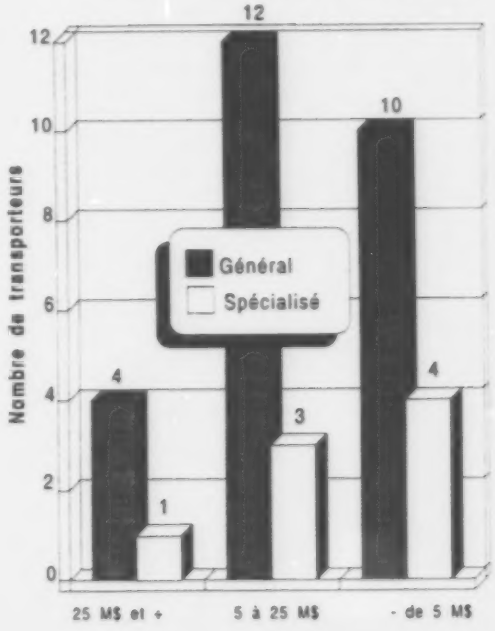
3.3.1 Profil de ces transporteurs

Ces données de base recueillies concernant la taille et les activités des transporteurs interviewés permettent d'établir un profil.

Les recettes d'exploitation

Le graphique 3.3.1A présente la distribution du chiffre d'affaires des entreprises. Au sommet, on trouve 5 transporteurs avec des recettes d'exploitation supérieures à 25 M$. Il s'agit des 5 plus importants transporteurs québécois, quatre d'entre eux étant des transporteurs de marchandises générales, et le cinquième un transporteur spécialisé dans le transport par véhicule-citerne. Dans une classe intermédiaire, 15 transporteurs ayant un chiffre d'affaires se situant entre 5 et 25 M$ ont été rencontrés, douze d'entre eux étant des transporteurs de marchandises générales. Au dessous de 5 M$, il y a 14 transporteurs, dont dix dans le transport de marchandises générales. Tout au long du texte qui suit, on fera référence à ces trois catégories d'entreprises de camionnage en les identifiant comme les grands, les moyens et les petits transporteurs.

Graphique 3.3.1 a
Répartition des transporteurs selon le chiffre d'affaires en 1991

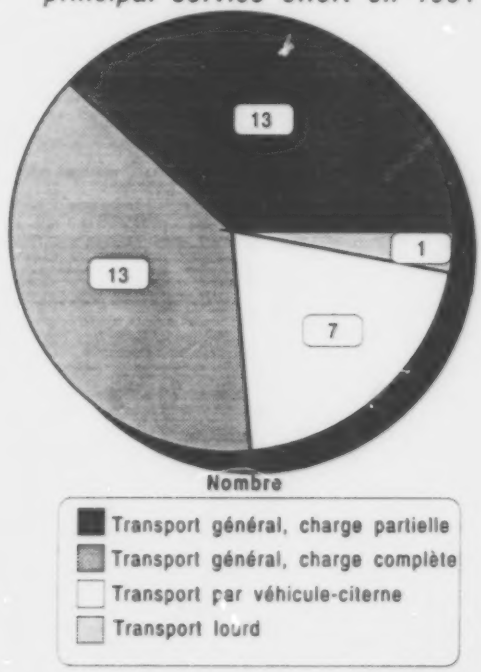


Les types de services

La répartition de ces transporteurs selon le principal type de service offert en 1991 (graphique 3.3.1B) indique que parmi les transporteurs de marchandises générales, la moitié d'entre eux, soit 13, tirent principalement leurs revenus du transport en charges partielles, alors que les 13 autres offrent principalement un service de transport en charge complète. Il faut noter que la plupart de ces transporteurs sont, dans les faits, des transporteurs mixtes offrant à la fois un service de transport en charges partielles et en

charges complètes. Parmi ces transporteurs de marchandises générales se trouvent également quelques entreprises effectuant le transport de marchandises spécifiques comme, par exemple, les meubles ou les matériaux de construction. Quant aux transporteurs spécialisés, on en retrouve 7 dans le transport par véhicule-citerne de produits liquides ou solides en vrac et 1 dans le transport extra-lourd.

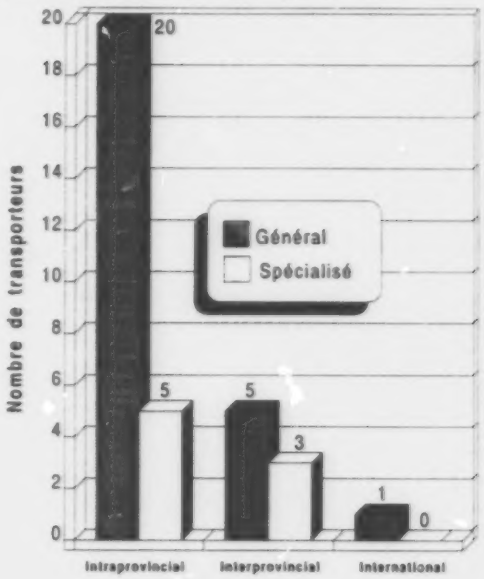
Graphique 3.3.1 b
Répartition des transporteurs selon le principal service offert en 1991



Les grands marchés géographiques

En considérant, enfin, les marchés géographiques couverts par ces transporteurs (graphique 3.3.1C), on constate que la grande majorité d'entre eux, soit 25 parmi les 34 transporteurs qui ont participé au sondage, tirent leurs recettes principalement du transport intraprovincial, alors que 7 sont des transporteurs dont les activités se déroulent surtout sur le marché interprovincial et que 1 réalise son chiffre d'affaires d'abord sur le marché international.

Graphique 3.3.1 c
Répartition des transporteurs selon le principal marché géographique en 1991



Grandes tendances de 1987 à 1991

À l'occasion des entrevues, nous avons recueilli des informations comparatives pour les années de référence 1987 et 1991 concernant quelques caractéristiques de base de ces entreprises, à savoir l'évolution du chiffre d'affaires, de l'emploi, du parc de véhicules et de l'importance relative des grands marchés géographiques. Ces données permettent de cerner certaines grandes tendances d'évolution qui serviront de toile de fond à l'analyse subséquente des multiples changements observés dans l'industrie du camionnage.

Les recettes d'exploitation

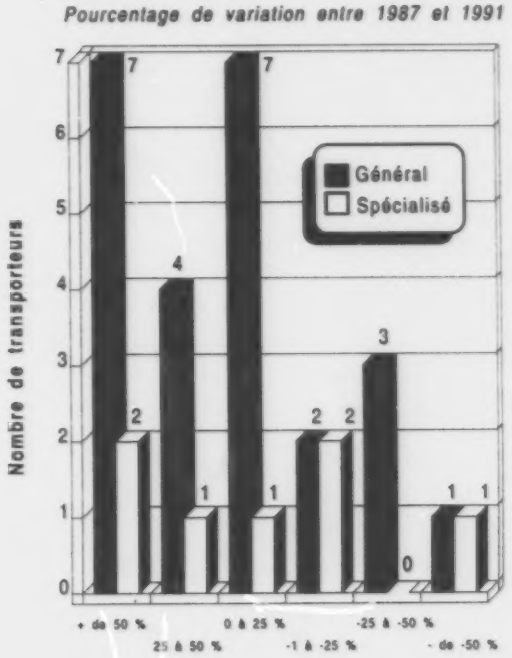
L'examen de l'évolution des recettes d'exploitation des transporteurs de 1987 à 1991 (graphique 3.3.1D) révèle que, dans le secteur des marchandises générales, 18 des 23 entreprises ayant répondu à cette question, soit 78 % d'entre elles, ont connu une croissance de leur chiffre d'affaires depuis 1987. Les transporteurs de taille moyenne (5 à 25 M$) ressortent comme ceux ayant connu

la plus forte croissance, 9 des 10 transporteurs de cette catégorie ayant connu une croissance positive, dont 6 avec une croissance de plus de 25 % et 3 avec une croissance de plus de 50 %. Les grands transporteurs (25 M$ et plus) ont connu une croissance plus modérée, un seul sur quatre ayant augmenté ses recettes de plus de 25 % durant la période.

Graphique 3.3.1 d

Évolution des recettes d'exploitation

Pourcentage de variation entre 1987 et 1991



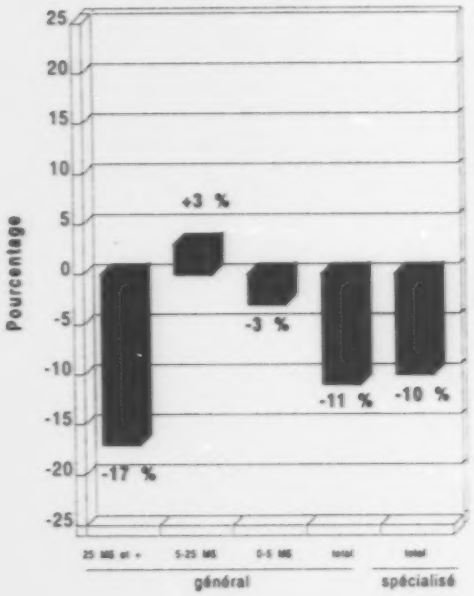
Dans le camionnage spécialisé, on observe une situation très variable où 4 parmi les 7 transporteurs ayant répondu à la question ont connu une augmentation de leurs recettes. Tout comme dans le secteur du camionnage général, ce sont les entreprises de taille moyenne qui ont connu la croissance la plus forte.

L'emploi

L'emploi durant cette période a connu une diminution (graphique 3.3.1E). Cette diminution a été de l'ordre de 10 % tant chez les transporteurs de marchandises générales que chez les transporteurs spécialisés.

Graphique 3.3.1 e

Évolution du nombre moyen d'employés 1987 à 1991



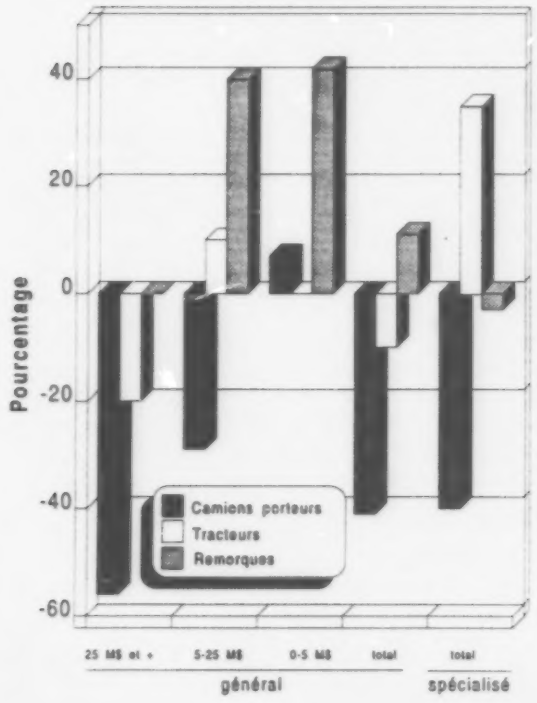
Chez les transporteurs de marchandises générales, cette décroissance s'est fait sentir surtout chez les grandes entreprises où l'on observe une baisse du nombre moyen d'employés de 17 %. Il est à noter que cette baisse provient, pour l'essentiel, de la rationalisation des activités du Groupe Cabano à la suite des acquisitions successives effectuées depuis 1987. Des 4 grands transporteurs de cette catégorie, 2 ont connu une hausse de l'emploi et 2 une baisse. Les transporteurs de taille moyenne sont les seuls à avoir connu une croissance de l'emploi, quand même faible, à 3 %. Huit des dix transporteurs ayant répondu à cette question ont déclaré une augmentation du nombre d'employés durant la période.

Chez les transporteurs spécialisés, 4 des 7 transporteurs ayant répondu au sondage ont déclaré une hausse, la baisse du nombre moyen de 10 % au total étant attribuable principalement à la rationalisation effectuée par un grand transporteur.

Le parc de véhicules

Des changements significatifs se sont opérés tant dans l'évolution que dans la composition du parc de véhicules des transporteurs rencontrés (graphique 3.3.1F).

Graphique 3.3.1 f
Évolution du parc de véhicules 1987 à 1991



Chez les transporteurs de marchandises générales, on observe une diminution du nombre moyen de tracteurs routiers de 10 %. Cette diminution s'explique essentiellement par une baisse de 20 % observée chez les grands transporteurs, laquelle provient surtout de la rationalisation effectuée par le Groupe Cabano, les autres transporteurs de cette catégorie ayant augmenté leur parc de tracteurs. Les transporteurs de taille moyenne, quant à eux, ont augmenté le nombre moyen de leurs tracteurs de 10 %. Dans cette catégorie, 9 des 11 transporteurs ayant répondu à la question ont déclaré posséder un parc de tracteurs en augmentation ou stable.

Il est intéressant de noter l'évolution des deux autres composantes du parc des transporteurs de marchandises générales. On observe d'abord une augmentation de 11 % du nombre moyen de semi-remorques, cette croissance étant de l'ordre de 40 % chez les firmes réalisant moins de 25 M$ de recettes. Compte tenu de la baisse du nombre de tracteurs, cela signifie donc une croissance significative du rapport remorques/tracteurs, qui passe de 3.2 en 1987 à 4.0 en 1991. Ce comportement s'explique surtout par une question de service, les transporteurs ayant augmenté la disponibilité des semi-remorques aux expéditeurs. Les camions-porteurs, quant à eux, ont diminué de 41 % en moyenne durant la période, cette diminution étant constatée particulièrement chez les entreprises réalisant des recettes de plus de 5 M$. Cette évolution peut être liée à une conjugaison de facteurs, à savoir le recours fréquent, chez ces transporteurs, à des ententes avec des transporteurs régionaux-locaux pour effectuer les collectes-livraisons, une consolidation accrue des expéditions ou encore l'utilisation plus fréquente d'une combinaison tracteur de ville-remorque de 28 pieds (pop) pour le transport local.

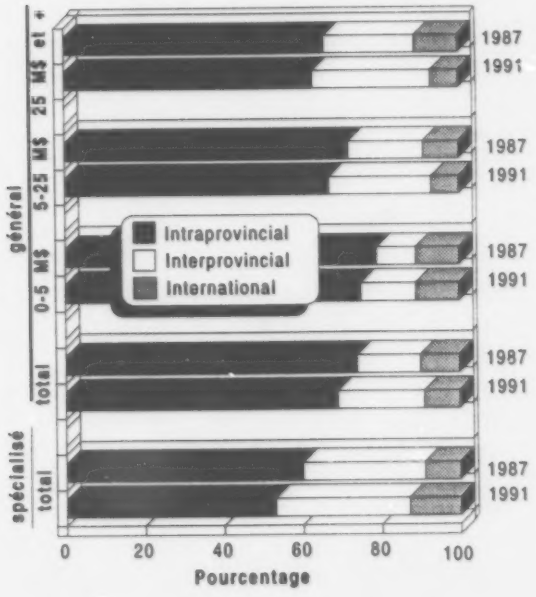
La situation observée chez les transporteurs spécialisés, en ce qui concerne le parc de véhicules, est quelque peu différente. Il y a eu une augmentation substantielle de 35 % de la capacité (nombre moyen) en ce qui concerne les tracteurs, accompagnée d'une légère diminution du nombre moyen de remorques. Les transporteurs de taille moyenne sont ceux où l'on a observé les plus fortes augmentations du nombre de tracteurs.

Les grands marchés géographiques

Les transporteurs ont modifié sensiblement leurs opérations quant aux grands marchés géographiques couverts (graphique 3.3.1G). Première constatation s'appliquant tant aux transporteurs de marchandises générales qu'aux transporteurs spécialisés: l'importance relative des opérations extraprovinciales s'est accrue de 5 à 6 points de pour-

centage pour représenter 31 % du transport, en moyenne, dans le domaine des marchandises générales et 47 % dans le domaine du transport spécialisé. Chez les transporteurs de marchandises générales , cette pénétration des marchés extérieurs s'est faite essentiellement sur le marché interprovincial, en particulier l'Ontario. Les grands transporteurs ont augmenté le pourcentage de leurs activités sur ce marché de 24 à 30 %. Le marché international, quant à lui, serait en légère décroissance durant la même période, cette diminution se faisant sentir surtout chez les grands transporteurs, chez qui le pourcentage des activités internationales a diminué, passant de 11 à 7 %.

Graphique 3.3.1 g
Évolution des recettes sur chacun des marchés, 1987 à 1991



Chez les transporteurs spécialisés, par contre, on note une augmentation de l'importance relative des activités internationales, qui passent de 9 à 13 % des recettes, cette croissance s'observant surtout chez les entreprises de taille moyenne.

3.3.2 Changements structurels

Avant 1988

Dans la décennie qui a précédé la déréglementation, le visage de l'industrie québécoise du camionnage s'est modifié sensiblement.

Ces changements se sont produits dans un contexte réglementaire où le meilleur moyen de prendre de l'expansion consistait à faire des acquisitions. En effet, le processus réglementaire appliqué par la CTQ faisait en sorte de limiter géographiquement les privilèges associés aux permis, ce qui a mené à la formation de monopoles ou d'oligopoles géographiques. Les transporteurs exploitaient leur entreprise sur le territoire défini par leur permis et étaient à l'affût d'éventuelles acquisitions qui leur permettraient d'accroître leur rayon d'action. Avec le temps cependant, des failles sont apparues dans ce mode de fonctionnement avec le développement de la pseudo-location en particulier et des activités illégales.

À la suite de la déréglementation américaine de 1980 et à partir de l'énoncé de politique sur le camionnage du gouvernement fédéral, en 1985, les grands transporteurs ont commencé à se positionner en vue d'une déréglementation canadienne.

Au Québec, plusieurs grands transporteurs se sont engagés, certains aggressivement, dans un processus de fusion et d'acquisition leur permettant de prendre de l'expansion: Robert, Glengarry, Guilbeault, Clark et, surtout, celui qui allait devenir le plus important transporteur au Québec, Cabano Expéditex avec les acquisitions de Transport Brazeau et Expéditex. Avant ces acquisitions, Cabano avait déjà acquis quelques transporteurs importants dont Hamel et D'Anjou, alors que peu de temps auparavant Brazeau avait absorbé Spéribel, qui englobait le groupe Rimouski-Bellechasse. On a vu aussi un certain nombre de transporteurs régionaux étendre leur territoire de cette façon.

À partir de 1988

Avec la déréglementation, le recours aux fusions et aux acquisitions devenait une décision basée strictement sur des considérations de marché. Dans les faits, chez les transporteurs québécois, on a assisté à un ralentissement de ce type d'opérations par rapport au rythme qu'on avait connu avant la réforme réglementaire.

Une exception de taille a cependant été le Groupe Transport Cabano. Au cours des deux dernières années, ce transporteur a réalisé deux acquisitions majeures qui l'ont propulsé au deuxième rang des transporteurs de charges partielles au Canada.

En 1990, Cabano faisait l'acquisition des activités de camionnage général de la compagnie Clarke Transport Routier. Cette transaction, impliquant une dizaine de compagnies, permettait à Cabano de s'assurer une croissance rapide sur des marchés localisés surtout au Québec, où elle était auparavant en concurrence avec Clarke. Tous les terminus des deux entreprises étant en double sauf en Beauce, cette acquisition a donné lieu à une rationalisation importante des effectifs et des installations.

À la fin du mois de mai 1992, la même entreprise annonçait qu'elle venait de conclure une entente avec Federal Industries, de Winnipeg, pour l'acquisition de certains éléments d'actif du groupe Kingsway, dont le matériel roulant. Elle concernait quelque 800 employés et 1400 pièces d'équipement. Il s'agissait là d'un des événements majeurs à survenir dans l'industrie du camionnage au Canada en 1992. Cette transaction était assortie, en outre, d'une alliance avec Motorways, une autre filiale de Federal Industries, en ce qui touche le transport routier dans l'Ouest canadien. Pour Cabano, ce geste s'inscrivait dans sa stratégie qui vise un développement dans l'Est du Canada et dans les États du Nord-Est américain.

Une autre acquisition à mentionner est celle de Bulk Carriers par Les Transports Provost en 1989. La transaction, touchant environ 250 employés, a permis à cette dernière entreprise d'améliorer son accès au marché américain et de mieux se positionner sur le corridor Montréal-Toronto. Cette acquisition a également donné lieu à une rationalisation importante des opérations.

Parmi les 34 transporteurs rencontrés à l'occasion du sondage, 5 nous ont mentionné avoir procédé à des acquisitions dont 3 transporteurs de marchandises générales et 2 transporteurs spécialisés. Les transporteurs spécialisés y ont vu l'occasion de se doter d'une base d'opération dans une autre région du Québec. Pour les transporteurs de marchandises générales, ces acquisitions avaient pour objectif d'améliorer leur position sur des marchés où ils étaient déjà présents et d'accroître leur efficacité opérationnelle.

3.3.3 Concurrence

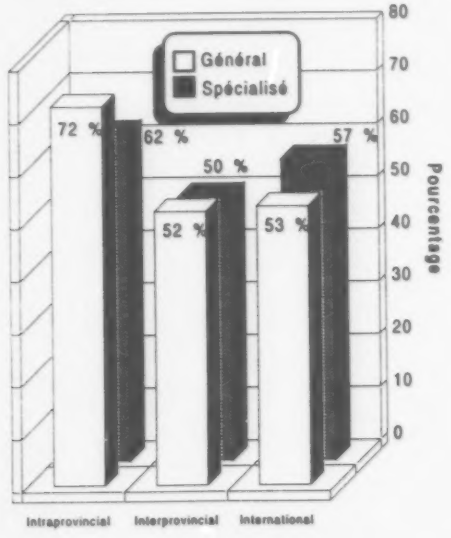
Nous avons voulu mesurer, par certaines questions spécifiques, les changements dans le niveau de concurrence sur les différents marchés et la provenance de cette concurrence.

Une première question demandait aux transporteurs quels changements ils avaient vécus et qu'elle était l'ampleur de ces changements sur le plan de la concurrence. Le choix de réponses variait d'une très grande diminution à une très grande augmentation avec cinq autres échelons intermédiaires.

De façon générale, le niveau de concurrence a augmenté sur tous les marchés depuis le début de 1988. Sur le marché intraprovincial, tous les répondants (100 %) ont connu une augmentation de la concurrence, autant chez les transporteurs de marchandises générales que chez les transporteurs spécialisés.

C'est sur le marché intraprovincial que les transporteurs ont senti une plus grande augmentation de la concurrence comparativement à la situation qu'ils perçoivent à l'extraprovincial : 70 % d'entre eux y ont connu «une très grande augmentation» de la concurrence par rapport à un peu plus de 50 % sur les marchés interprovincial et international (graphique 3.3.3A). Nous constatons que, de façon générale, les transporteurs qui sont très actifs sur un marché quelconque ont tendance à considérer ce marché en particulier comme étant celui où la concurrence est la plus forte. Ceci peut contribuer à expliquer pourquoi les transporteurs considéraient l'intraprovincial comme étant le marché où la concurrence était la plus forte. Par ailleurs, il est connu que certains marchés extraprovinciaux, en particulier le corridor Montréal – Toronto, étaient déjà presque saturés au moment de l'entrée en vigueur des nouvelles législations.

Graphique 3.3.3 a
Transporteurs ayant vécu une très grande augmentation de la concurrence dans divers marchés depuis 1988

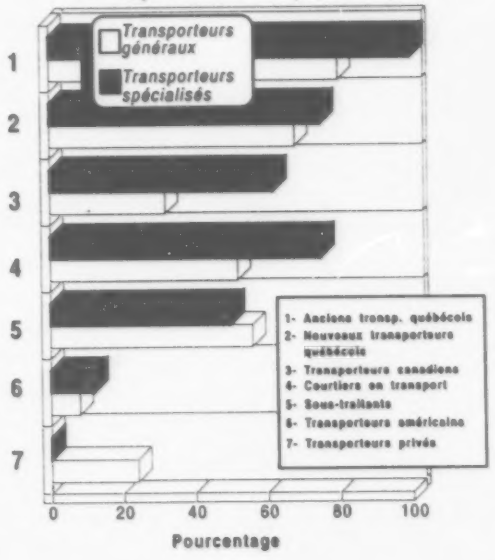


Cette perception de la concurrence à l'intraprovincial varie selon la taille des transporteurs généraux. Tandis que les grands transporteurs sont unanimes pour qualifier de très grande l'augmentation de la concurrence à l'intérieur du Québec, les trois quarts des transporteurs moyens font de même, mais seulement un peu plus de la moitié des plus petits transporteurs qualifient ce changement de la concurrence comme étant une très grande augmentation.

Provenance de la concurrence

Selon les transporteurs de marchandises générales (graphique 3.3.3B), l'accroissement de la concurrence sur le marché intraprovincial provient, dans l'ordre, des transporteurs québécois déjà établis avant 1988 (pour 80 % des répondants), des nouveaux transporteurs québécois (68 %), des sous-traitants (56 %), des courtiers en transport (52 %), et de façon plus marginale, des transporteurs canadiens des autres provinces (32 %), des transporteurs privés (24 %) et des transporteurs américains (8 %).

Graphique 3.3.3 b
Proportion des transporteurs ayant identifié diverses sources de concurrence à l'intraprovincial depuis 1988



La première constatation qu'il est possible de faire à l'examen du graphique précédent est que, sur le marché intraprovincial, la compétition vient d'abord de joueurs qui étaient déjà actifs avant 1988 et qui ont procédé, dans la plupart des cas, à une expansion de leurs marchés géographiques traditionnels.

Les nouveaux transporteurs québécois, c'est-à-dire ceux ayant fait leur apparition depuis 1988, sont ceux, après les transporteurs déjà établis, qui ont fait la concurrence la plus vive aux répondants. Cette compétition des nouveaux arrivants se fait sentir la plupart du temps sur le marché des charges complètes, mais également, quoique dans une moindre mesure, dans le transport en charges partielles. Les grands transporteurs ont tendance à qualifier de beaucoup plus forte la concurrence que leur font ces nouveaux arrivants, phénomène qui n'est pas perçu aussi fortement par les petits et les moyens transporteurs.

Un phénomène intéressant est la perception du niveau de concurrence venant des courtiers en transport et des sous-traitants, qui a été désignée comme étant la plus forte par plus de la moitié des répondants. Il faut néanmoins mentionner qu'un sous-traitant travaillant dans les limites fixées par son permis ne fait pas de concurrence directe sur ce marché : c'est plutôt le transporteur principal qui exerce cette concurrence. On peut dire la même chose des courtiers qui utilisent des transporteurs pour effectuer les mouvements de transport. La concurrence perçue par les répondants comme étant associée aux sous-traitants ou aux courtiers vient donc souvent, en fait, des nouveaux transporteurs sur le marché depuis 1988.

Qu'en est-il de la concurrence venant des transporteurs domiciliés à l'extérieur du Québec sur le marché intraprovincial? Une minorité de transporteurs ont désigné les étrangers comme ayant fait une concurrence plus forte depuis 1988. Ainsi, nous avons vu précédemment que 32 % des répondants ont pointé du doigt la concurrence venant des transporteurs canadiens comme plus forte, la plupart identifiant cette concurrence comme «légèrement plus forte», alors que ce n'est le cas que pour 8 % des répondants en ce qui concerne les transporteurs américains. Les grands transporteurs québécois sont davantage dérangés par la concurrence venant des transporteurs canadiens (50 % d'entre eux disent qu'elle est plus forte) que ce n'est le cas pour les plus petits transporteurs interviewés (10 %).

Afin de vérifier dans quelle mesure les licences intraprovinciales accordées à des étrangers étaient exploitées, des opérations de contrôle ont été effectuées en 1989 auprès de 16 transporteurs américains détenteurs d'une licence intraprovinciale et, en 1990, auprès de 34 transporteurs ontariens détenant une licence intraprovinciale ou un permis local. En ce qui concerne les transporteurs américains, ce contrôle a permis d'établir que seulement 2 d'entre eux exploitaient un service intraprovincial avec un nombre très réduit de véhicules. Aucun des 14 autres transporteurs n'avait de véhicules immatriculés au Québec. Pour ce qui est des transporteurs ontariens, 14 d'entre eux ont dit exploiter leur permis; 11 ont déclaré ne pas l'exploiter alors qu'il n'a pas été possible de connaître la situation de 9 d'entre eux. On voit donc, à partir de ces résultats, que le simple fait de détenir une licence intraprovinciale n'implique pas nécessairement qu'elle donne lieu à une exploitation.

L'accroissement de la concurrence à l'intraprovincial s'est manifesté de façon plus marquée sur certains corridors ou territoires. Ainsi, chez les transporteurs de marchandises générales, les territoires ou parcours les plus souvent mentionnés étaient : le Lac-Saint-Jean (grande disponibilité de retours), la région de Montréal, le corridor Québec-Montréal et la Côte-Nord. Chez les transporteurs spécialisés, les corridors Montréal–Trois-Rivières et Montréal–Québec ainsi que les régions de Montréal et de Québec étaient identifiés le plus souvent par ces transporteurs.

Chez les transporteurs de marchandises générales, l'augmentation de la concurrence à l'intraprovincial depuis 1988 s'est fait sentir davantage dans le secteur des charges complètes (46 % des répondants), mais également de façon assez marquée dans le secteur des charges partielles (38 % des répondants). L'absence de barrières à l'entrée dans le secteur des charges complètes per-

met d'expliquer une entrée plus importante sur ce marché que sur le marché de charges partielles, où les barrières sont plus importantes (terminus, logistique, etc.). Du côté des charges partielles, cette augmentation de la concurrence s'explique davantage par l'expansion géographique des activités des transporteurs que par l'augmentation du nombre de joueurs.

Transport spécialisé

Chez les transporteurs spécialisés, on constate une assez grande similitude avec les réponses des transporteurs généraux, sauf en ce qui concerne l'importance de la concurrence des transporteurs canadiens à l'intraprovincial, qui semble plus forte aux yeux des transporteurs spécialisés (62 % contre 32 %). La concurrence des transporteurs privés est nulle pour ces transporteurs spécialisés.

Dans le transport par véhicule-citerne, c'est le transport de produits pétroliers qui fait l'objet de la concurrence la plus vive depuis le début de 1988. Ceci peut s'expliquer par le fait que les barrières à l'entrée sont moins importantes pour ces produits que pour les substances chimiques.

Jugement porté sur le niveau de concurrence

Nous avons demandé aux transporteurs de porter un jugement sur le niveau de concurrence actuel. Autant chez les transporteurs généraux que chez les transporteurs spécialisés, environ 90 % des répondants jugent que ce niveau est un peu excessif ou très excessif. Il faut souligner, par ailleurs, que le niveau «très excessif» de concurrence a été le choix de plus de la moitié des répondants. Ces transporteurs considèrent que ce niveau très excessif de la concurrence entraîne une instabilité chronique au sein de l'industrie, surtout dans le secteur des charges complètes. Cette instabilité est caractérisée par des vagues d'épuration du marché (retraits, faillites, fusions, etc.) suivies d'entrées rapides d'autres transporteurs sur ce même marché.

Parmi les transporteurs de marchandises générales, les «petites» entreprises portent un jugement plus modéré sur le niveau de concurrence actuel, le tiers de celles-ci jugeant la concurrence très excessive contrairement aux trois quarts chez les moyens et les gros transporteurs.

3.3.4 Services de transport

À l'occasion des entrevues, nous avons examiné sous différentes facettes les changements apportés aux services de camionnage par les transporteurs. Nous avons d'abord évalué les changements aux volumes de services (expéditions) selon le caractère intra ou extraprovincial des mouvements. Nous avons par la suite examiné les changements apportés aux territoires desservis à l'intérieur et à l'extérieur du Québec. L'examen a ensuite porté sur des aspects qualitatifs du service, à savoir les changements aux types de services de transport et à certains attributs telles la fréquence ou la rapidité. Nous avons ensuite discuté des relations des transporteurs avec leur clientèle.

Volumes des expéditions

Dans l'ensemble, l'évolution du volume des expéditions montre une croissance très faible au cours de la période. Ce résultat s'explique à la fois par des raisons de concurrence et par l'évolution de la conjoncture économique durant la période. Quand on a demandé aux transporteurs à quoi étaient attribuables ces variations de volume, la très grande majorité d'entre eux ont indiqué qu'elles s'expliquaient, en partie, par des changements des volumes d'affaires de leur clientèle régulière, en plus des raisons de concurrence. L'évolution de la conjoncture économique, quant à elle, n'a certes pas été favorable, l'économie s'enfonçant dans une profonde récession à partir de 1990. Au moment du

sondage (fin 1991-début 1992), aucun signe de reprise ne se manifestait dans la demande de services de camionnage d'après la plupart des transporteurs rencontrés.

Chez les transporteurs de marchandises générales, un peu plus de la moitié a déclaré avoir connu une hausse de leurs volumes d'expéditions durant la période. Les transporteurs de taille moyenne ont connu une performance supérieure, particulièrement dans le domaine des charges partielles à l'intraprovincial et dans celui des charges complètes à l'extraprovincial.

Dans le cas des transporteurs spécialisés, 3 des 7 transporteurs ayant répondu (43 %) ont connu une hausse de leurs volumes à l'intraprovincial, alors qu'à l'extraprovincial, c'est 5 d'entre eux (72 %) qui avaient pu accroître leurs volumes.

Territoires desservis

Un des changements les plus significatifs apportés par la nouvelle réglementation est sans contredit l'expansion géographique prise par les transporteurs depuis 1988.

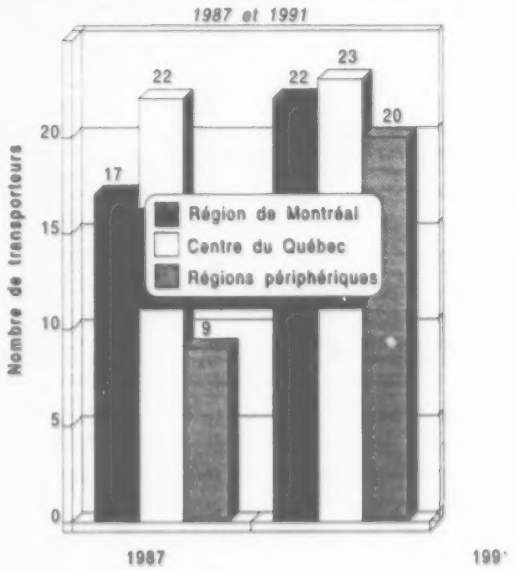
Il faut se rappeler à ce sujet que le cadre réglementaire en place avant 1988 rendait très difficile, sinon, à toutes fins utiles impossible, une telle expansion par la voie de nouveaux privilèges ou permis. La façon la plus efficace, pour un transporteur, d'étendre son territoire consistait à faire des acquisitions. Au moment où les nouvelles législations ont été adoptées, les transporteurs travaillaient donc à l'intérieur de limites géographiques bien définies qui étaient plus ou moins étendues selon la nature des permis obtenus et les acquisitions réalisées au cours des années.

Nous avons donc interrogé les transporteurs sur les changements qu'ils ont apportés aux territoires desservis sur une base régulière depuis le début de 1988 à l'intérieur du Québec, dans les autres provinces et aux États-Unis.

Regardons d'abord la situation à l'intraprovincial avant 1988 (graphique 3.3.4A). En divisant le territoire du Québec en trois, à savoir la région de Montréal, le centre du Québec et les régions périphériques (le même découpage que celui utilisé dans le sondage auprès des usagers de services de camionnage), nous avions alors 17 transporteurs de marchandises générales sur 26 (65 %) qui desservaient régulièrement la région de Montréal, 22 (85 %) qui desservaient le centre du Québec et 9 (35 %) qui travaillaient dans les régions périphériques. Au moment du sondage, 11 transporteurs s'étaient ajoutés dans les régions périphériques aux 9 qui étaient déjà là, et 5 entreprises s'étaient ajoutées dans la région de Montréal alors qu'elles étaient déjà 17. Pour ce qui est des territoires délaissés, un seul nous a mentionné avoir abandonné un service régulier en région périphérique. Nous observons donc que les transporteurs ont procédé à une expansion géographique phénoménale de leurs opérations intraprovinciales au cours des quatre dernières années.

Graphique 3.3.4 a

Transporteurs de marchandises générales desservant les régions du Québec



En excluant quelques grands transporteurs qui couvraient déjà tout le Québec, il ressort que la presque totalité des transporteurs rencontrés ont augmenté à des degrés divers le territoire desservi à l'intérieur du Québec. Ce comportement a découlé, dans plusieurs cas, d'une stratégie d'expansion de l'entreprise rendue possible par les nouvelles règles d'accès au marché; dans d'autres cas, les transporteurs nous ont dit avoir été forcés d'aller à l'extérieur de leurs zones traditionnelles d'exploitation pour compenser des pertes de marchés subies à l'intérieur des territoires qu'ils desservaient avant 1988.

Voyons maintenant la situation à l'extérieur du Québec.

En ce qui concerne les autres provinces canadiennes, 13 (50 %) ont dit desservir l'Ontario avant 1988, 5 (19 %) les Maritimes et 2 (8 %) l'Ouest canadien. Nous avons vu précédemment que les transporteurs avaient augmenté l'importance relative de leurs opérations interprovinciales. Il ressort clairement que c'est en Ontario surtout que cette expansion s'est opérée. En effet, 11 transporteurs (42 %) ont dit desservir maintenant sur une base régulière cette province alors qu'ils ne le faisaient pas précédemment ou encore y avoir augmenté la couverture géographique de leurs opérations. Dans les Maritimes, le phénomène a été tout à fait marginal, un seul transporteur en ayant fait un nouveau territoire, alors que 3 transporteurs nous ont dit desservir maintenant l'Ouest canadien.

Aux États-Unis, la situation a été différente de celle des autres marchés. Avant 1988, 12 des transporteurs de marchandises générales (46 %) desservaient certains États des États-Unis sur une base régulière. À l'occasion du sondage, 5 nous ont dit y avoir élargi leur territoire, alors que 8 en ont délaissé. Il y aurait donc eu une régression sur le plan des marchés géographiques desservis à l'international.

En ce qui concerne les transporteurs spécialisés dans le transport par citerne, les plus importants détenaient déjà des autorisations pour couvrir tout le Québec avant 1988. Quelques transporteurs régionaux en ont profité pour étendre leur territoire.

Types de services de transport offerts

Nous avons demandé aux transporteurs s'ils avaient apporté des changements majeurs à la nature des services offerts aux expéditeurs (ex.: ajout ou retrait de services tels le transport par fardier, par remorque réfrigérée, etc.). La majorité, soit 60 % d'entre eux, a répondu ne pas avoir modifié la gamme des services offerts. Parmi ceux qui ont apporté des changements, aucune tendance nette ne s'est dégagée. Les transporteurs ont ajouté ou délaissé des services en fonction des besoins de la clientèle et de leur rentabilité.

Services connexes au transport

Nous avons vérifié auprès des transporteurs si, en plus du service de transport comme tel, ils avaient ajouté des services connexes depuis 1988. Près de la moitié des transporteurs de marchandises générales nous ont dit avoir ajouté ou développé certains services complémentaires au transport. Il y a donc une tendance, pour les transporteurs, à assumer davantage certaines activités de distribution physique des marchandises.

Le service qui a été le plus fréquemment mentionné est l'entreposage. Une dizaine d'entreprises nous ont dit offrir maintenant un tel service. Pour plusieurs, il s'agit d'une activité encore marginale, alors que quelques transporteurs en ont fait un créneau important. Les changements apportés par les expéditeurs dans la gestion de leurs inventaires sont à l'origine de la demande accrue pour ce type de service.

Les autres services complémentaires qui ont été développés par quelques firmes sont la consolidation des lots, la préparation des commandes pour le client, les services liés

aux expéditions internationales (service de transitaire, dédouanement).

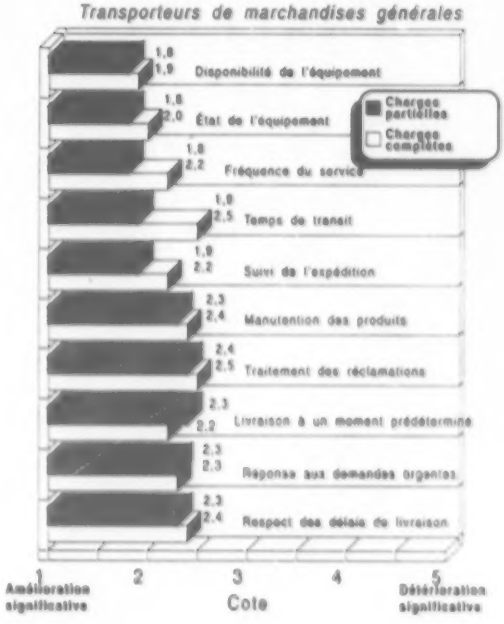
Dans le cas des transporteurs spécialisés, les services connexes qui ont été mentionnés sont le lavage de remorques dans le transport par véhicule-citerne et un service expert de chargement-déchargement de marchandises lourdes dans le transport extra-lourd.

Aspects qualitatifs des services

Nous avons ensuite tenté de détecter les changements survenus depuis le début de 1988 dans une dizaine d'aspects qualitatifs des services offerts aux expéditeurs à la fois pour les expéditions en charges complètes et pour celles en charges partielles. Nous demandions alors au répondant de nous préciser, à l'intérieur d'une échelle à cinq niveaux (le niveau 1 étant une amélioration significative et, à l'autre extrémité, le niveau 5 étant une détérioration significative), sa perception des changements qu'il a apportés à chacun des aspects du service énumérés dans la liste.

Le graphique 3.3.4B indique les moyennes obtenues pour les transporteurs de marchandises générales pour chacun des éléments de service. On peut voir qu'en moyenne, les transporteurs considèrent avoir apporté une amélioration mineure aux services offerts, les valeurs moyennes se situant entre 1.9 et 2.5 pour le transport en charges complètes, et entre 1.8 et 2.4 pour le transport en charges partielles. Très peu de transporteurs (entre 0 et 15 %) nous ont fait part d'une détérioration à l'un ou l'autre des aspects de service examinés.

Graphique 3.3.4 b
Changements apportés à divers aspects du service depuis 1988



Dans le transport en charges complètes, les améliorations les plus marquées concernent l'équipement, tant sur le plan de sa disponibilité que de son état. Une partie de l'explication se trouve sans doute dans l'état de surcapacité du parc de véhicules disponible dans le contexte économique actuel. Quant à l'amélioration de l'état de l'équipement, plusieurs transporteurs ont mentionné les nouvelles exigences en matière de sécurité comme étant le facteur explicatif. Parmi les éléments de service les plus amél[illegible]és viennent ensuite la fréquence du service, la livraison à un moment prédéterminé, le suivi de l'expédition (repérage) et la réponse aux demandes urgentes. Il s'agit d'attributs essentiels du service et les améliorations apportées reflètent une volonté de réponse plus grande aux besoins des expéditeurs.

Pour le transport en charges partielles, la disponibilité et l'état de l'équipement paraissent également au nombre des éléments les plus améliorés avec la fréquence du service, le temps de transit et le service de suivi des expéditions. Les améliorations apportées à ces aspects du service dans le transport en

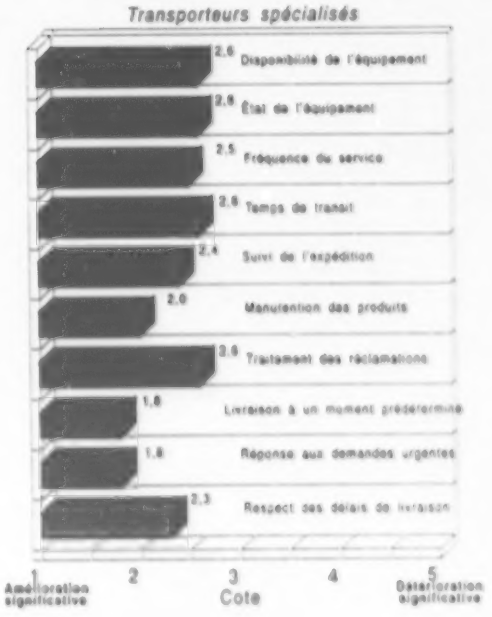
charges partielles semblent plus marquées que dans le transport en charges complètes.

Les résultats obtenus dans le transport spécialisé (graphique 3.3.4C) indiquent également, en moyenne, une amélioration mineure de la qualité des services offerts. Les éléments de service les plus améliorés sont cependant sensiblement différents. Les deux aspects qui ont obtenu la meilleure note sont la livraison à un moment prédéterminé et les réponses aux demandes urgentes. Cela tient en bonne partie à la nature du service offert. Dans le transport par véhicule-citerne, les marchandises transportées sont souvent des intrants à de grandes entreprises manufacturières. Les changements apportés ces dernières années par ces industries dans leur processus de production et la gestion de leurs inventaires ont amené des exigences plus grandes quant aux horaires de livraison et à la capacité des transporteurs de répondre rapidement à des situations imprévues. Un autre aspect du service qui est ressorti est le soin accordé à la manutention des produits. Les matières tranportées par véhicule-citerne sont souvent dangereuses ou polluantes. L'importance accrue accordée dans notre société aux questions d'environnement et de sécurité ont amené les transporteurs par véhicule-citerne à porter une attention spéciale à cet aspect du service.

Relations avec la clientèle

Lorsqu'on a demandé aux transporteurs de quelle façon ils ont adapté leurs relations avec la clientèle, il est apparu que des changements significatifs s'étaient opérés dans la nature des relations entretenues avec les expéditeurs.

Graphique 3.3.4 c
Changements apportés à divers aspects du service depuis 1988



La libéralisation de l'accès au marché combinée à la récession des deux dernières années ont forcé les transporteurs à accorder beaucoup plus d'importance à leur stratégie commerciale. De façon générale, les transporteurs se montrent maintenant beaucoup plus près et à l'écoute des besoins de leur clientèle.

Ces changements se manifestent de plusieurs façons.

D'abord, bon nombre de transporteurs nous ont mentionné avoir augmenté la fréquence des contacts avec les expéditeurs. Ensuite, pour plusieurs, la nature de la relation d'affaires avec les clients s'est modifiée. Les transporteurs se percoivent de plus en plus comme des associés des expéditeurs, particulièrement ceux travaillant dans le transport en charges partielles ou la distribution.

De plus, les transporteurs sont maintenant plus soucieux de leur image. Ainsi, plusieurs ont mentionné utiliser davantage les chauffeurs dans le rôle de représentants de l'entreprise.

Ce souci plus grand des besoins de la clientèle a amené les transporteurs à procéder à des ajustements souvent rapides à la gamme de services offerts, aux équipements utilisés, en vue de desservir les expéditeurs de façon plus complète.

Services offerts aux régions périphériques ou communautés éloignées

Nous avons demandé aux transporteurs de fournir une évaluation globale des changements qu'ils ont apportés aux services offerts aux régions périphériques ou aux communautés éloignées du Québec.

Dans le transport de marchandises générales, 65 % (11 sur 17) des transporteurs actifs dans ces territoires considèrent y avoir amélioré leurs services dont 6 de façon significative. Un seul transporteur nous a mentionné y avoir diminué son niveau de service. Cette situation est évidemment liée aux observations faites précédemment quant à l'expansion géographique effectuée par les transporteurs qui sont beaucoup plus nombreux à offrir un service régulier dans ces régions.

Dans le transport spécialisé, la situation est moins nette. Des six transporteurs concernés, un tiers a dit avoir amélioré les services, et un tiers qu'ils se sont détériorés. Cette évolution s'explique en partie par la localisation de leurs clients, rarement établis dans les régions périphériques.

3.3.5 Tarifs

Évolution des tarifs

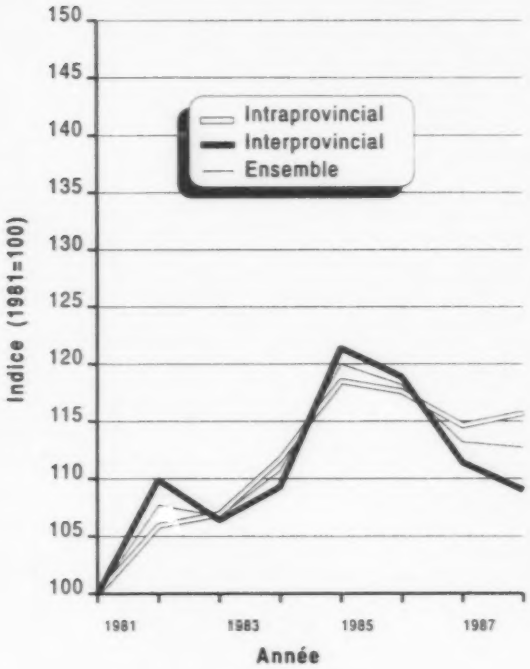
L'évolution des tarifs a été un sujet de préoccupation constant pour les transporteurs depuis une dizaine d'année. Plus récemment, la concurrence accrue provoquée par la libéralisation de l'accès au marché combinée à la sévère récession des deux dernières années a exercé de fortes pressions à la baisse sur les prix du transport.

Une étude réalisée par Transports Canada sur l'évolution des prix du camionnage[3] pour compte d'autrui nous indique que, pour la période allant de 1981 à 1988, les tarifs de transport pour les mouvements à l'intérieur du Canada ont augmenté de 13 %. (graphique 3.3.5A). La croissance a été plus forte pour les mouvements intraprovinciaux (16 %) que pour les mouvements interprovinciaux (9 %).

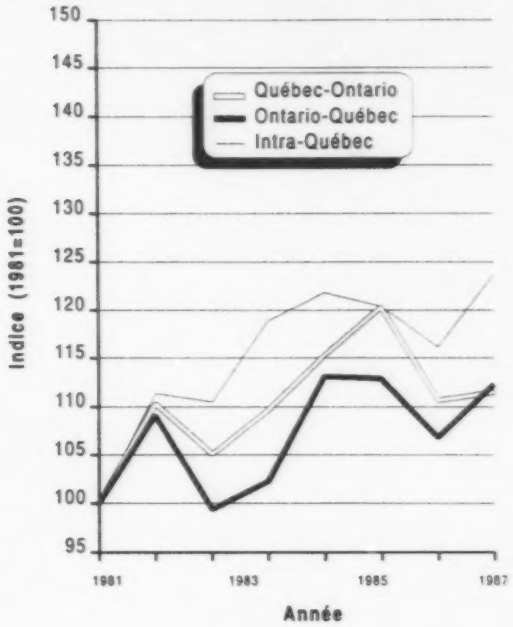
Si l'on examine la situation au Québec (graphique 3.3.5B), il ressort que l'indice des prix pour les mouvements à l'intérieur du Québec s'est accru de 24 % de 1981 à 1988, ce qui est nettement plus élevé que les prix en vigueur sur le principal marché interprovincial du Québec, à savoir l'Ontario, où les prix pour les mouvements Québec-Ontario ont augmenté de 11 %, et ceux pour les mouvements Ontario-Québec qui ont augmenté de 12 %.

3 Transports Canada, Analyse économique, Profil de l'industrie canadienne du camionnage (version préliminaire), Ottawa, août 1991, 104 p.

Graphique 3.3.5 a
Indices de prix du camionnage au Canada, 1981 à 1988

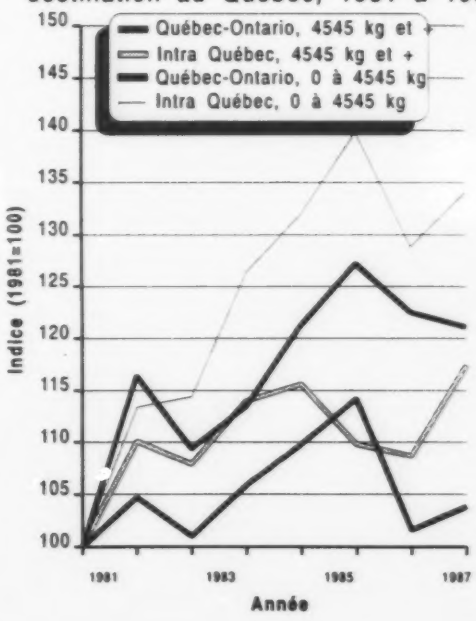


Graphique 3.3.5 b
Indices de prix du camionnage avec origine et/ou destination au Québec, 1981 à 1988



Toujours au Québec, l'évolution des tarifs selon le poids des expéditions (graphique 3.3.5C) montre une différence importante entre les expéditions en charges partielles (0 à 4544kg) et celles en charges complètes (4545kg et plus). À l'intérieur du Québec, la hausse des tarifs de charges complètes a été deux fois moindre (17 %) que celle des charges partielles (34 %). Sur le marché interprovincial, les tarifs des mouvements Québec-Ontario pour les charges complètes ont été à peu près stables pour la période (4 % d'augmentation), alors que les prix pour les charges partielles augmentaient de 21 %. La situation est à peu près similaire pour les mouvements Ontario-Québec, où l'on n'a observé aucune augmentation des tarifs de charges complètes et une croissance de 28 % pour les charges partielles.

Graphique 3.3.5 c
Indices de prix du camionnage selon le poids du chargement avec origine et/ou destination au Québec, 1981 à 1988



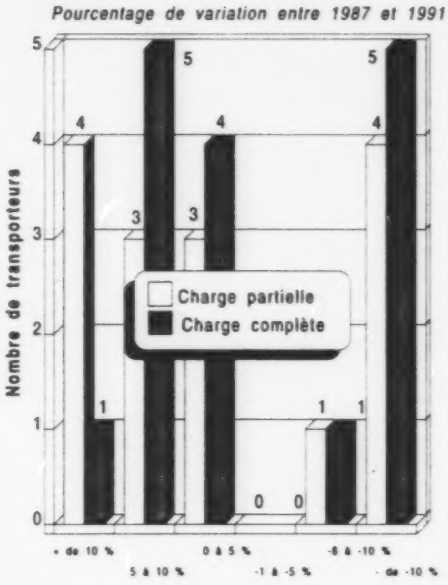
On voit donc, sur la base de ces données, que les tarifs de transport ont connu une croissance faible au cours de cette période. L'évolution selon les marchés géographiques montre une situation plus avantageuse pour le camionnage intraprovincial par rapport au camionnage interprovincial. Selon la nature des chargements, la situation s'est avérée être également plus avantageuse pour le transport en charges partielles que pour les mouvements en charges complètes, où la croissance des prix a été de très faible à nulle.

Dans le cadre du sondage réalisé auprès des transporteurs, nous avons demandé à ces derniers d'indiquer quel a été le pourcentage approximatif de variation de leurs tarifs de transport depuis le début de 1988 selon les marchés géographiques (intraprovincial ou extraprovincial) et la nature du chargement (charges complètes ou partielles).

Dans le transport de marchandises générales, les réponses obtenues indiquent en moyenne une croissance très faible du revenu unitaire moyen pour le camionnage intraprovincial depuis le début de 1988, alors que les tarifs pour les mouvements interprovinciaux ont été soit stables, soit en légère diminution.

À l'intraprovincial (graphique 3.3.5D), 10 transporteurs sur les 16 (63 %) ayant fourni réponse au sondage ont déclaré une hausse de leur revenu unitaire pour les charges complètes ces quatre dernières années. Parmi les 6 ayant connu une baisse nette, 5 ont vu leurs tarifs diminuer de plus de 10 %. Ces diminutions ont été consenties surtout par des transporteurs mixtes (charges partielles-charges complètes) se trouvant dans la catégorie des 5 à 25 M$ de chiffre d'affaires. Ces entreprises ont vu leur marché de retour en charges complètes fortement érodé par la concurrence depuis 1987.

Graphique 3.3.5 d
Évolution des tarifs à l'intraprovincial des transporteurs de marchandises générales



Pour le transport intraprovincial en charges partielles, 10 des 15 transporteurs répondants (67 %) ont enregistré une hausse de tarifs durant la période. On observe ici une grande variabilité des résultats parmi les transporteurs. Plusieurs des transporteurs qui ont le mieux réussi sur le plan des tarifs sont des entreprises qui ont su développer des créneaux où la qualité du service est prépondérante sur les prix. Par ailleurs, plusieurs transporteurs ont été durement affectés dans leur territoire traditionnel d'exploitation par la concurrence de transporteurs établis (qui ont étendu leur champ d'activité), ce qui a entraîné des réductions de tarifs.

Dans le transport spécialisé (graphique 3.3.5E), la situation des tarifs s'est avérée être encore pire que dans le camionnage général. À l'intraprovincial, seulement 1 des 5 transporteurs ayant répondu au sondage a pu augmenter très faiblement ses tarifs durant la période. Des 4 transporteurs ayant dû baisser leurs taux, 3 parmi les plus importants ont dit avoir baissé leur revenu unitaire de plus de 10 % durant la période.

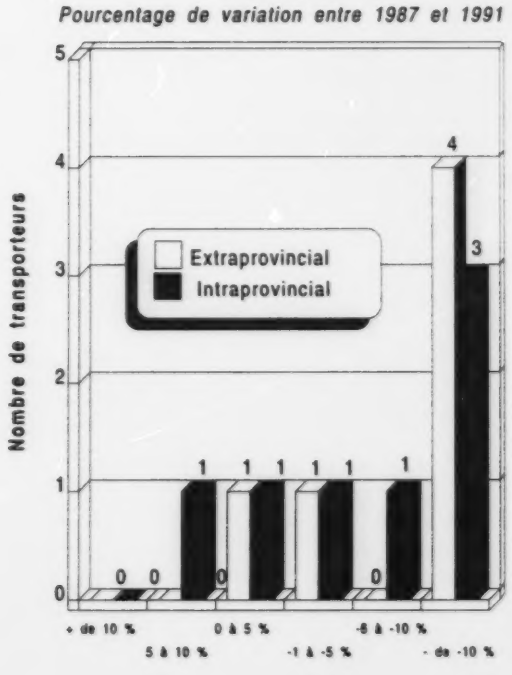
La situation observée dans le camionnage extraprovincial est similaire. Il apparaît donc qu'une baisse significative des tarifs a été observée dans le transport par citerne. Ce type de transport spécialisé bénéficiait avant 1988 d'une protection assez étanche des marchés par le contingentement des permis. La libéralisation de l'accès, par la concurrence accrue qu'elle a entraînée dans ce secteur, a donc eu un effet marqué sur les prix.

Politiques de tarification

Les transporteurs ont été interrogés sur la politique de tarification en vigueur dans leur entreprise depuis 1988 en ce qui concerne, particulièrement, le marché intraprovincial.

Rappelons d'abord rapidement de quelle façon étaient établis les taux de transport avant les nouvelles législations. Antérieurement à 1982, les taux et tarifs faisaient l'objet d'une procédure de fixation par la Commission des transports du Québec.

Graphique 3.3.5 e
Évolution des tarifs des transporteurs spécialisés



Les tarifs exigés des expéditeurs étaient donc fixés par cet organisme en fonction des dispositions du Règlement sur les tarifs, les taux et les coûts de même que de l'Ordonnance générale sur le camionnage. En pratique, la Commission se prononçait sur les taux proposés par les transporteurs ou leurs représentants, soit les divers bureaux de tarifs. En 1982, le Règlement sur les tarifs a été modifié pour introduire une procédure de dépôt ne s'appliquant qu'à certains types de transport seulement. En 1985, le gouvernement a de nouveau modifié le mécanisme établissant les tarifs de transport routier des marchandises en généralisant la formule de dépôt. Les transporteurs ont eu, à partir de ce moment, la latitude de déterminer leur grille de prix en fonction de leurs propres critères. Dans ce contexte, l'importance du rôle d'intermédiaire des bureaux de tarifs avait déjà diminué considérablement avant l'arrivée des nouvelles législations.

Depuis 1988, les transporteurs ont dû ajuster leur politique de tarification en fonction des impératifs de la concurrence amenée par le nouveau contexte réglementaire. Les prix sont maintenant établis dans l'industrie du camionnage comme dans toute industrie de service fonctionnant dans un libre marché.

De façon générale, les transporteurs nous ont répondu établir maintenant leurs tarifs en se basant sur leurs coûts d'opération (prix de revient) ajustés en fonction de la concurrence sur les divers marchés qu'ils exploitent. Les tarifs publiés, tels ceux de l'Association du camionnage du Québec, peuvent servir de référence aux transporteurs dans leurs négociations avec leurs clients. Cependant, ces tarifs n'apparaissent plus comme un outil de base utilisé systématiquement par l'industrie dans l'établissement de leurs structures tarifaires.

On a de plus en plus recours à des grilles tarifaires personnalisées, selon les clients. En effet, les transporteurs utilisent maintenant davantage une approche-client où l'on tient compte des caractéristiques des expéditeurs (besoins spécifiques, volume des

activités) et du niveau de rentabilité des opérations avec ces derniers.

Tarifs pour les régions périphériques

Nous avons demandé aux transporteurs si l'évolution des tarifs en ce qui concerne les mouvements avec les régions périphériques ou communautés éloignées avait été différente de la situation générale observée sur le marché intra-Québec.

Dans le camionnage de marchandises générales, la plupart des transporteurs ont indiqué n'avoir pas observé de différence. Cela tiendrait à deux raisons principales. La première et la plus importante est l'augmentation marquée de la concurrence sur ces marchés. On a vu précédemment que les régions périphériques sont celles où le plus grand nombre de transporteurs établis ont ouvert un nouveau service régulier depuis 1988. La seconde est liée à la structure des échanges entre ces régions périphériques et les autres régions du Québec. En effet, sur le plan des approvisionnements, ce sont habituellement les expéditeurs situés en dehors de ces régions qui assument la facture de transport (port payé). Or, les tarifs des grands expéditeurs sont souvent négociés en bloc pour toutes leurs destinations au Québec, ce qui implique une structure tarifaire indifférenciée pour le transport en régions périphériques par rapport aux autres régions du Québec. Avant 1988, les expéditeurs devaient souvent faire appel à plusieurs transporteurs possédant les permis requis pour desservir ces territoires.

En ce qui concerne les transporteurs spécialisés, près de la moitié ont dit que l'évolution du revenu unitaire avait été différente dans les régions périphériques par rapport à la situation générale observée dans le marché intraprovincial. La raison en serait un niveau de concurrence moins élevé pour les mouvements touchant ces régions.

3.3.6 Coûts et performance opérationnelle

Nous avons interrogé les transporteurs concernant les changements apportés à leurs coûts et à leur performance opérationnelle depuis le début de 1988. Les questions portaient sur l'évolution de leurs coûts unitaires durant la période, les mesures adoptées pour contenir les coûts d'exploitation, leur connaissance des prix de revient ainsi que l'évolution de leur performance opérationnelle mesurée à partir du pourcentage de kilomètres à vide pour le transport en charges complètes.

Évolution des coûts unitaires

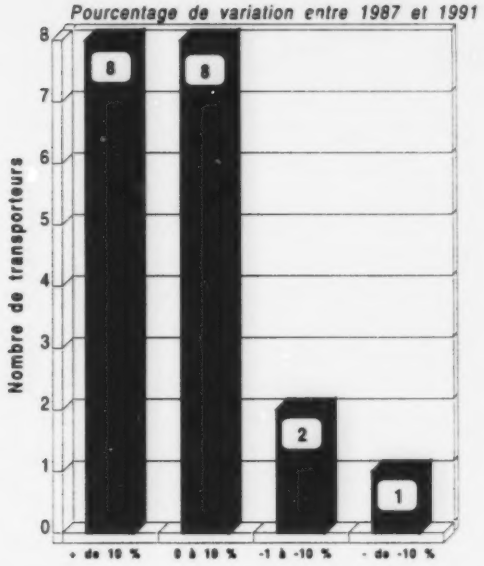
Les hausses des coûts unitaires des transporteurs depuis 1988 ont été dans l'ensemble très modérées.

Parmi les transporteurs de marchandises générales ayant répondu à cette question, seulement un peu plus de 40 % ont connu une hausse supérieure à 10 % durant la période, et 20 % une hausse supérieure à 15 % de leurs coûts d'exploitation au kilomètre pour le transport en charges complètes (graphique 3.3.6). Trois transporteurs ont même réussi à réduire leurs coûts unitaires durant la période.

Chez les transporteurs spécialisés, on observe une situation à peu près similaire, plus de 60 % d'entre eux ayant subi une hausse de leurs coûts unitaires se situant entre 6 et 15 % durant la période, un seul transporteur ayant subi une hausse supérieure à 15 %.

En considérant que les prix à la consommation pour le Québec ont augmenté de 19,5 % de décembre 1987 à décembre 1991, on est à même de constater que la plupart des transporteurs ont réussi à contenir l'évolution de leurs coûts unitaires d'exploitation nettement en deçà de l'évolution générale des prix durant la période.

Graphique 3.3.6
Évolution des coûts unitaires en charges complètes chez les transporteurs de marchandises générales



Mesures prises pour contenir les coûts d'exploitation

Nous avons demandé aux transporteurs où ont porté principalement leurs efforts en vue de contenir les coûts d'exploitation depuis 1988. Trois thèmes sont ressortis: main-d'oeuvre, véhicules et performance opérationnelle.

Des efforts importants ont été faits depuis 1988 pour augmenter la productivité de la main-d'oeuvre. C'est là l'élément qui a été le plus souvent mentionné par les transporteurs comme moyen de contrôle des coûts. Diverses mesures ont été prises à ce chapitre, que ce soit l'instauration de programmes de qualité totale, une plus grande emphase sur la formation, le développement de l'informatique ou, encore, de meilleurs moyens de contrôle de l'activité des chauffeurs. Du côté des grands transporteurs, plusieurs d'entre eux ont procédé, depuis 1988, à une rationalisation importante de leurs opérations, laquelle a eu un impact sur le niveau des effectifs et a donné lieu à des gains de productivité de la main-d'oeuvre.

Par ailleurs, pour alléger une structure salariale trop lourde pour plusieurs transporteurs par rapport à la concurrence sur certains marchés, des concessions ont été demandées aux syndicats au cours des dernières années. Une étude effectuée à l'Université du Québec à Montréal[4] démontre que parmi les transporteurs québécois ayant répondu à un sondage portant sur l'évolution des relations de travail depuis la déréglementation, 60 % d'entre eux ont demandé de telles concessions à leurs syndicats ces dernières années.

L'équipement roulant est un autre aspect auquel les transporteurs ont porté une plus grande attention. L'augmentation de l'efficacité du parc de véhicules a été une préoccupation centrale, que ce soit par l'acquisition de véhicules plus performants ou mieux adaptés aux besoins de la clientèle ou, encore, par une meilleure utilisation de ces derniers. Parmi les transporteurs de marchandises générales, 65 % ont mentionné que l'âge moyen de leur parc a soit rajeuni (50 %), soit demeuré stable (15 %) depuis 1988. Un meilleur entretien et suivi des véhicules ont également été faits.

L'augmentation de la performance opérationnelle a enfin été mentionnée par plusieurs transporteurs comme étant un élément ayant permis de réduire les coûts d'exploitation. De fait, les données fournies par les transporteurs en ce qui a trait au pourcentage de kilomètres à vide par rapport à la distance totale parcourue indiquent que les transporteurs de marchandises générales ont réduit ce pourcentage de 16,9 % à 12,3 % en moyenne entre 1987 et 1991. Pour les transporteurs spécialisés, ce pourcentage est passé de 34,6 % à 29,6 %. Il y a donc eu une amélioration significative de l'efficacité opérationnelle des transporteurs, qui ont su mieux organiser leur réseau de transport en vue de minimiser les retours à vide.

---

4 Mallette, Noël et al., Les relations de travail dans l'industrie du camionnage pour compte d'autrui – La déréglementation, son influence sur la nature et la structure des rapports entre les parties, Montréal, Université du Québec à Montréal, octobre 1990, 141 p.

3.3.7 Situation financière

Un bref survol des ratios d'exploitation des entreprises québécoises de camionnage (1 million $ et plus de recettes) indique que, durant la période prédéréglementaire, c'est-à-dire de 1981 à 1987, le ratio d'exploitation de ces entreprises a oscillé entre 97,8 et 95,6 (graphique 3.3.7A). La performance de ces transporteurs a été la pire au moment de la récession du début des années 80 avec une marge de profit brute de 2.5 à 3 % pour se situer dans les années suivantes à environ 4 %.

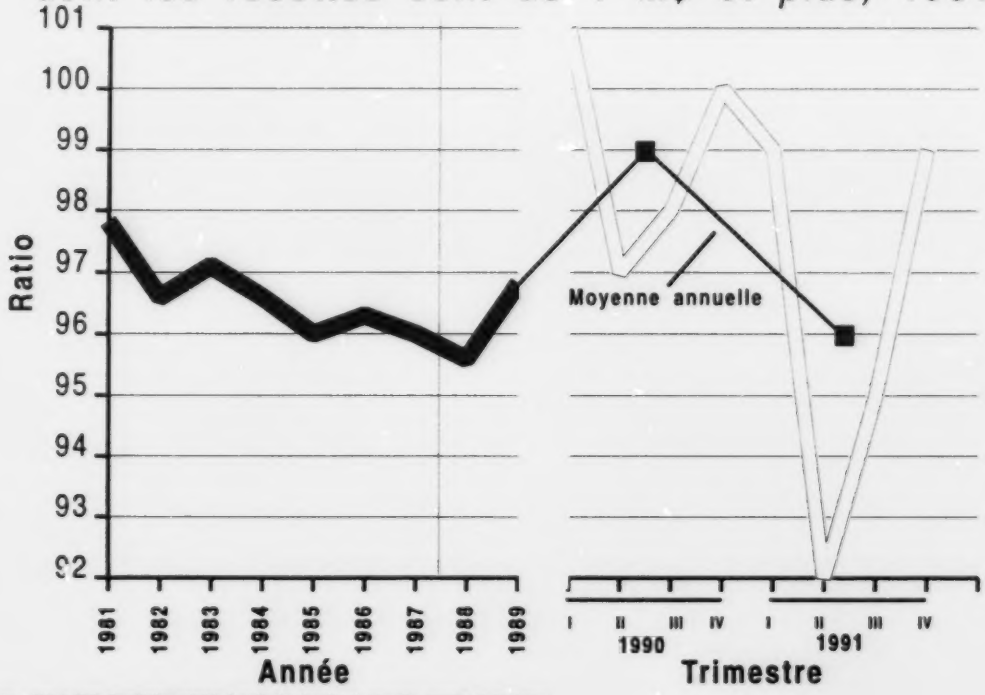
À partir de 1988, les données disponibles en provenance de Statistique Canada traduisent une détérioration de la situation financière avec des ratios de 96,8 en 1989 et 99,0 en 1990 pour ensuite revenir à 96,0 en moyenne annuelle pour l'année 1991.

La tendance de cette dernière année est quelque peu surprenante et on doit considérer ici l'utilisation par l'organisme statistique d'une méthode d'imputation différente des données en 1991, ce qui a pu affecter les estimations.

La situation des grands transporteurs canadiens (de marchandises générales et spécialisées avec 25 M$ et plus de recettes) durant les deux dernières années n'a pas été facile avec des ratios d'exploitation qui ont varié entre 97,2 et 1 01 selon les trimestres (graphique 3.3.7AA). En comparaison, les 3 plus grands transporteurs québécois ont réalisé une performance financière légèrement meilleure pour la plupart des trimestres de 1990 et 1991.

Graphique 3.3.7 a

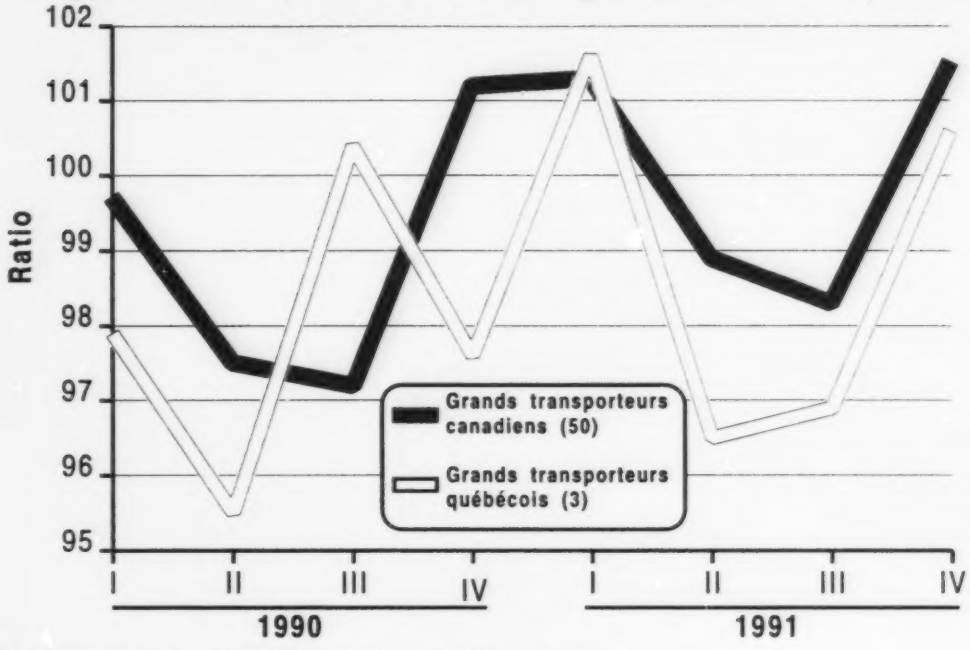
Ratio d'exploitation des entreprises québécoises dont les recettes sont de 1 M$ et plus, 1981-1991



Source: - 1981 à 1988: Compilation spéciale à partir des données de l'enquête annuelle de Statistique Canada sur les transporteurs routiers pour compte d'autrui
- 1990 et 1991: Enquête trimestrielle de Statistique Canada

Graphique 3.3.7 aa

Ratio d'exploitation des grands transporteurs canadiens et québécois (marchandises générales et spécialisés)*



* Transporteurs dont les recettes sont de 25 M$ et plus

Parallèlement par le sondage, nous avons voulu évaluer beaucoup plus qualitativement l'évolution de la situation financière des entreprises de camionnage québécoises depuis la réforme réglementaire de 1988.

Situation financière de 1991 par rapport à 1990

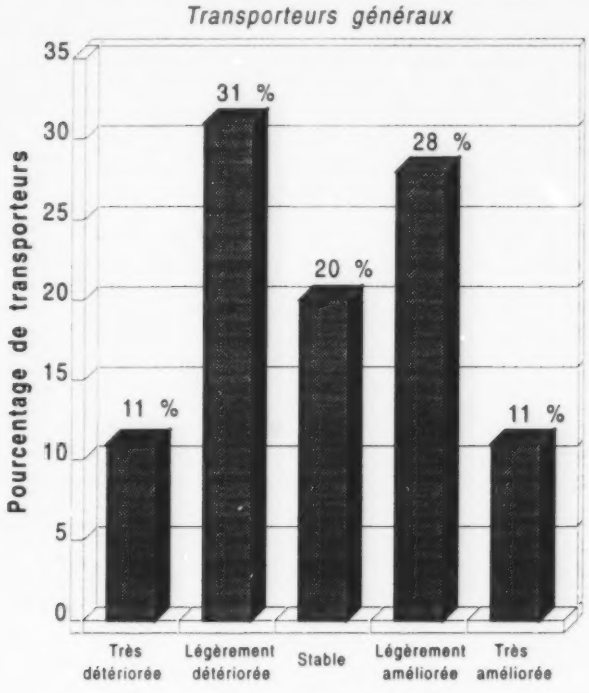
Les questions ont porté sur les changements à la situation financière des transporteurs pour deux périodes, c'est-à-dire l'année 1991 par rapport à 1990 et les années 1988 à 1992 par rapport à la période précédant les nouvelles législations.

Le pourcentage de transporteurs généraux dont la situation financière s'est détériorée (très ou légèrement) en 1991 (par rapport à la situation en 1990) est sensiblement le même que pour ceux qui ont senti une amélioration de leur situation financière (40 % des répondants), tel qu'on peut le constater au graphique 3.3.7B. La situation financière des plus petits transporteurs semble être meilleure (améliorée pour 50 % d'entre eux) que pour les transporteurs moyens et gros.

De façon générale, les transporteurs qui ont connu des difficultés en 1991 n'avaient pas prévu connaître une année si difficile, puisque 82 % de ceux-ci n'avaient pas atteint leurs prévisions pour l'année financière 1991. Ces transporteurs prévoyaient le début de la reprise économique pour le cours de l'année 1991, ce qui ne s'est pas matérialisé. Les principaux facteurs qui ont été relevés par ces transporteurs pour expliquer leur performance financière sont la récession (82 % de ces transporteurs) et l'augmentation de la concurrence (64 %).

Graphique 3.3.7 b

Évaluation de la situation financière en 1991 par rapport à la situation en 1990



De leur côté, la majorité des transporteurs (70 %) qui ont connu en 1991 une meilleure année financière qu'en 1990 ont atteint ou même dépassé leurs prévisions du début de l'année. Les principaux facteurs qui expliquent cette performance financière sont une gestion plus efficace des opérations de transport, une meilleure sélection de leur clientèle et, pour certains transporteurs, une augmentation du volume des marchandises transportées.

Du côté des transporteurs spécialisés, la moitié de ceux-ci considèrent que leur situation financière s'est détériorée en 1991 par rapport à 1990, et un quart de ceux-ci décrivent leur situation financière comme stable, en 1991, comparée à 1990 (voir graphique 3.3.7C).

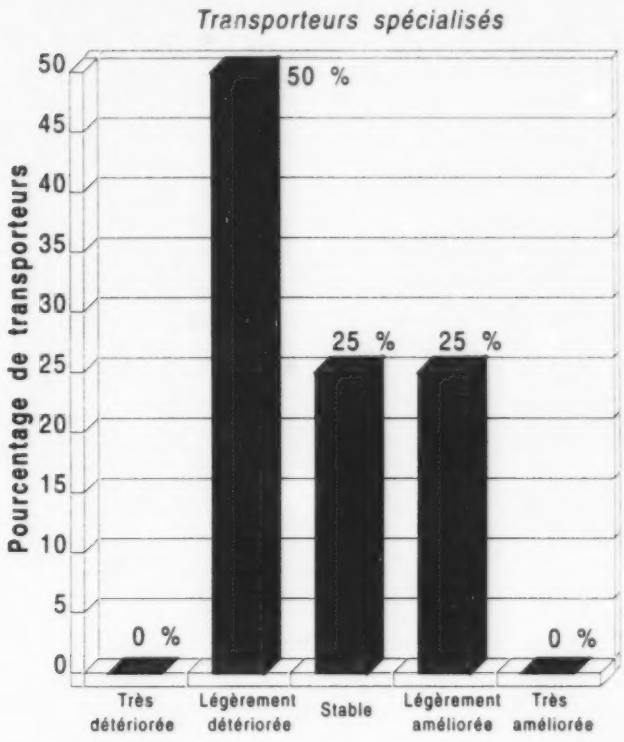
À l'exemple des transporteurs généraux, la détérioration de la situation financière, en 1991, des transporteurs spécialisés est expliquée par la récession et l'augmentation de la concurrence.

L'évaluation de la situation financière pour l'ensemble de la période 1988-1991 (depuis la réforme réglementaire) par rapport à la situation prévalant avant la réforme révèle des résultats très semblables à ceux enregistrés en 1991, tel qu'on peut le constater au graphique 3.3.7D.

On remarque que, de façon générale, le pourcentage de transporteurs ayant connu une détérioration (légère et forte) de leur situation financière est sensiblement le même que pour ceux dont la situation financière s'est améliorée (46 % vs 43 %).

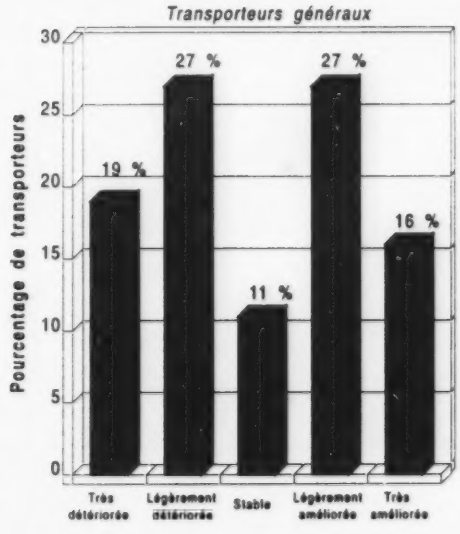
Graphique 3.3.7 c

Évaluation de la situation financière en 1991 par rapport à la situation en 1990



Graphique 3.3.7 d

Évaluation de la situation financière pour la période 1988-1991 par rapport à la situation avant la réforme



Néanmoins, le pourcentage de transporteurs qui se situent aux deux extrêmes, c'est-à-dire qui ont une situation financière très améliorée ou très détériorée, est plus important pour l'ensemble de la période 1988-1991 que pour la seule année 1991. On remarque d'ailleurs que, de façon générale, ceux dont la situation financière s'est très détériorée, avec la déréglementation, sont surtout spécialisés dans le transport de charges entières. De l'autre côté, les transporteurs dont la situation financière s'est très améliorée sont des spécialistes des charges partielles. La situation concurrentielle dans ces deux grands secteurs du camionnage peuvent expliquer ces différences majeures dans la rentabilité des entreprises.

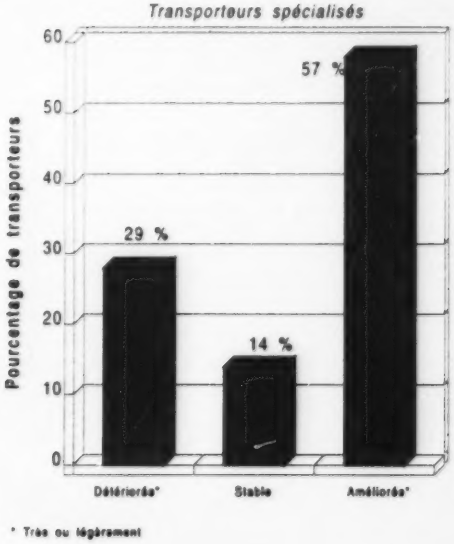
Autre caractéristique importante; il ne semble pas y avoir de différences entre la rentabilité des grandes, des moyennes et des petites entreprises de camionnage.

Quant aux principaux facteurs qui ont influencé la situation financière des transporteurs généraux pour l'ensemble de la période, encore une fois la situation économique et l'augmentation de la concurrence sont les deux plus importants facteurs mentionnés par ceux qui ont subi une détérioration de leur situation financière. De leur côté, les transporteurs qui ont connu une amélioration de leur situation pour cette période ont réussi au moyen d'une meilleure gestion de la compagnie, par une augmentation de la productivité des employés et des équipements, par une expansion territoriale de leurs activités et par une sélection plus systématique de la clientèle dans certains cas.

Chez les transporteurs spécialisés, la situation financière générale pour la période 1988-1991 semble meilleure que pour la seule année 1991 (voir graphique 3.3.7E), puisque la moitié de ceux-ci ont jugé leur situation financière meilleure que celle d'avant la réforme. L'ouverture des territoires est la raison principalement mentionnée pour expliquer l'amélioration de la situation financière de ces compagnies.

Graphique 3.3.7 e

Évaluation de la situation financière pour la période 1988-1991 par rapport à la situation avant la réforme

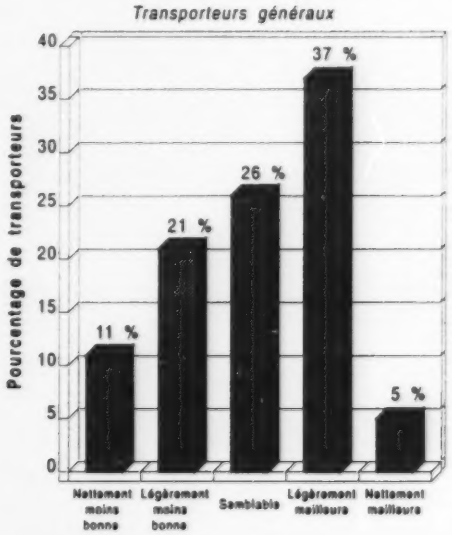


On a aussi interrogé les transporteurs sur la rentabilité des activités à l'intraprovincial comparativement à l'ensemble des activités de l'entreprise. Le but de cet exercice était évidemment de connaître les secteurs du marché qui s'avèrent les plus profitables pour les entreprises de camionnage.

Chez les transporteurs généraux, plus de 40 % des camionneurs jugent que la situation financière associée à leurs activités de camionnage intraprovincial est meilleure que la situation financière générale de leurs opérations. Il faut cependant mentionner que 87 % de ces transporteurs sont actifs surtout à l'intraprovincial. Par ailleurs, chez les transporteurs qui jugent leur situation à l'extraprovincial comme étant meilleure qu'à l'intra (32 % des transporteurs généraux), leurs activités principales sont surtout concentrées à l'extérieur du Québec (voir graphique 3.3.7F).

Graphique 3.3.7 f

Situation financière associée au camionnage intraprovincial par rapport à la situation financière générale



Pour les transporteurs spécialisés, le pourcentage de ceux qui jugent l'intraprovincial plus «profitable» que le reste de leurs activités est beaucoup plus élevé (83 %) que chez les transporteurs généraux.

3.3.8 Évaluation de la nouvelle législation

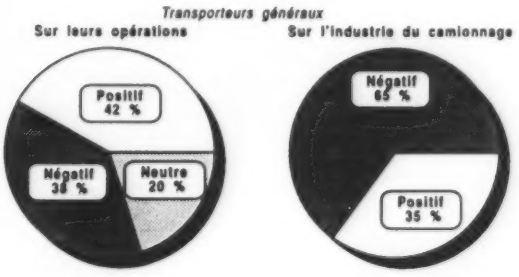
Nous avons demandé aux transporteurs d'évaluer l'impact qu'ont eu les nouvelles législations à caractère économique libéralisant l'accès au marché sur leurs propres opérations, d'une part, et sur l'industrie québécoise du camionnage en général, d'autre part. Nous leur demandions, dans un premier temps, d'évaluer l'impact de la Loi sur le camionnage du Québec. Dans un deuxième temps, les questions portaient sur l'impact de la législation fédérale.

Loi sur le camionnage du Québec: impacts sur leurs propres opérations

En ce qui concerne l'impact de la Loi sur le camionnage sur les activités des transporteurs interrogés, les opinions sont très partagées tant chez les transporteurs de marchandises générales que chez les transporteurs spécialisés.

Chez les transporteurs de marchandises générales (graphique 3.3.8A), 42 % jugent que l'impact sur leurs activités a été positif, 38 % que l'impact a été négatif, et 20 % qu'il n'y a eu aucun impact.

Graphique 3.3.8 a
Perception de l'impact de la loi québécoise par les transporteurs



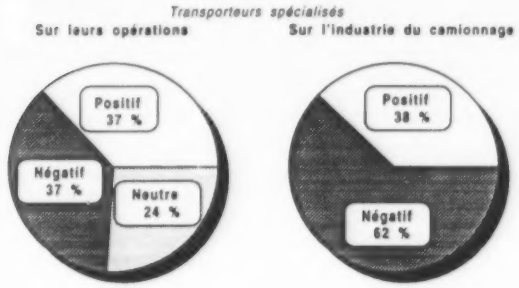
Lorsqu'on tient compte de la taille de ces transporteurs, les résultats sont très révélateurs. Ainsi, parmi les 4 grands transporteurs, un seul a jugé que la réforme réglementaire avait eu globalement un impact positif sur ses activités, alors que les 3 autres considéraient que cela avait nui à leurs opérations. Chez les transporteurs de taille moyenne, le portrait est tout autre. Cinquante-huit p.100 d'entre eux considèrent que la nouvelle législation québécoise a eu un impact positif sur leurs opérations, alors que 25 % jugent que cela a eu un impact négatif, et 17 % que cela n'a eu aucun impact. Chez les petits transporteurs de notre échantillon, 40 % ont jugé que l'impact avait été négatif, alors que 30 % considéraient que l'impact avait été positif, et un autre 30 %, qu'elle n'avait pas eu d'impact.

L'opinion majoritaire chez les grands transporteurs est que la réforme réglementaire a provoqué l'entrée en jeu d'un trop grand nombre de concurrents, ce qui a eu un effet négatif sur les taux et les place dans une situation difficile compte tenu de leur structure de coûts.

Pour la majorité de transporteurs de taille moyenne qui évaluent de façon positive l'impact de la législation québécoise, la libéralisation de l'accès au marché intraprovincial leur a donné l'occasion d'étendre leurs territoires et de mieux développer leurs opérations. Pour plusieurs d'entre eux cependant, qui étaient et sont demeurés des transporteurs d'abord régionaux, la réforme réglementaire a provoqué la perte d'une part de leur marché traditionnel, perte qu'ils ont dû compenser par des gains sur d'autres marchés avec un effet net qu'ils considèrent négatif.

Chez les transporteurs spécialisés (graphique 3.3.8B), une proportion égale d'entre eux (38 %) considèrent que la réforme a eu un impact positif ou négatif, alors que 25 % croient que cela n'a pas eu d'impact. Les commentaires faits par les transporteurs pour justifier leur évaluation vont dans le même sens que ceux faits par les transporteurs de marchandises générales.

Graphique 3.3.8 b
Perception de l'impact de la loi québécoise par les transporteurs



Loi sur le camionnage du Québec: impacts sur l'industrie du camionnage en général

L'évaluation que font les transporteurs de l'impact de la nouvelle législation sur l'industrie du camionnage en général est nettement plus négative. En effet, 68 % des transporteurs de marchandises générales et 63 % des transporteurs spécialisés considèrent que l'impact sur l'industrie a été négatif. Ces résultats sont cohérents avec ceux obtenus ces dernières années par l'Office national des transports dans son sondage annuel auprès des transporteurs, lesquels indiquent systématiquement une perception plus négative de l'impact par rapport à l'industrie en général que par rapport aux propres opérations du transporteur.

Les explications fournies par les transporteurs sont à l'effet que le niveau de concurrence est excessif dans l'industrie et que beaucoup de transporteurs n'étaient pas prêts à affronter une telle situation. De plus, plusieurs sont d'avis que, dans le contexte actuel, une rationalisation importante est à venir chez les grands transporteurs canadiens.

Législation fédérale sur le camionnage: impacts sur les transporteurs

Lorsque nous avons demandé aux transporteurs si leur évaluation concernant la nouvelle législation fédérale était la même que pour la loi fédérale, 80 % d'entre eux ont répondu que, par rapport à leurs opérations, elle était la même. Cependant, les commentaires reçus des transporteurs nous indiquent que l'évaluation qu'ils font par rapport au marché domestique canadien (interprovincial) est souvent différente de celle du marché international. Sur le plan international, les transporteurs sont très préoccupés par la concurrence des Américains. Sur le marché interprovincial, bien que leur évaluation soit la plupart du temps identique à celle du marché intraprovincial, certains transporteurs ont indiqué que la libéralisation de l'accès au marché leur avait permis d'y augmenter leurs opérations.

3.3.9 Attentes envers les gouvernements

Les transporteurs ont été interrogés sur leurs attentes envers les gouvernements pour les prochaines années concernant, d'une part, la réglementation économique du camionnage et, d'autre part, tout autre sujet pouvant les préoccuper. Il faut noter que la question était de type ouvert, c'est-à-dire qu'aucun choix de réponse n'était suggéré.

Réglementation économique

Relativement à la réglementation économique, aucun transporteur n'a mentionné qu'il souhaiterait retourner intégralement à l'ancien cadre réglementaire. Il semble convenu par l'industrie qu'une page a été tournée en 1988 et qu'un retour intégral au système qui avait cours auparavant ne peut être envisagé.

Près de la moitié des transporteurs n'ont signifié aucune attente en matière de réglementation économique. Pour ceux qui ont manifesté des attentes à ce sujet, celles-ci concernent l'accès au marché, les tarifs et l'encadrement réglementaire des activités de certains groupes, tels les courtiers.

Concernant l'accès au marché, 7 transporteurs sur 30 croient qu'il serait nécessaire de resserrer les exigences d'accès. De ces 7

transporteurs, 3 ont mentionné qu'il serait nécessaire d'imposer un moratoire sur la délivrance de permis, ce qui limiterait temporairement le nombre de joueurs dans le marché et permettrait à l'industrie «de respirer», selon les termes utilisés par l'un d'entre eux. Il peut être intéressant de noter que cette demande de moratoire provient d'entreprises de taille moyenne. Les autres demandes relatives à l'accès au marché vont dans le sens de la mise en place de normes plus strictes pour la délivrance des permis.

Cinq transporteurs de taille moyenne souhaitent que les tarifs soient réglementés. À leur avis, le retour à une certaine forme de réglementation des tarifs est nécessaire pour assurer un niveau de prix décent. Enfin, la réglementation des activités des courtiers en transport («load brokers») a été soulevée par 4 transporteurs.

Autres sujets

L'élément le plus souvent mentionné par les transporteurs, et de loin, est que les gouvernements assurent par tous les moyens des conditions de concurrence justes et équitables pour toutes les entreprises dans le marché. Cette préoccupation vise, d'une part, la concurrence étrangère sur les marchés extraprovinciaux et particulièrement celle provenant des transporteurs américains. Plusieurs transporteurs, dont certains parmi les plus importants, croient qu'à défaut d'une intervention gouvernementale, les transporteurs québécois risquent de se faire «sortir» complètement du camionnage international. D'autre part, plusieurs transporteurs estiment qu'ils font l'objet d'une concurrence déloyale de la part de petits transporteurs, souvent nouveaux dans le marché, qui ne se conforment pas aux règles devant s'appliquer à tous.

Parmi les moyens pour parvenir à une plus grande équité, 18 transporteurs ont mentionné la nécessité d'assurer un contrôle routier plus efficace. Le niveau des taxes sur le carburant a été identifié comme un handicap par 4 transporteurs. À ce sujet, certains transporteurs se plaignent que les vérifications concernant le paiement de la taxe sur le carburant sont plus fréquentes par les autres États que par le Québec. Trois transporteurs ont fait état de la nécessité d'une plus grande harmonisation avec les autres autorités concernant les poids et dimensions des véhicules. Une meilleure équité de traitement sur le plan fiscal est un élément qui a été relevé par quelques transporteurs. Un transporteur demande que les salaires dans l'industrie fassent l'objet d'un décret sur le modèle de l'industrie de la construction, ce qui permettrait aux transporteurs dont les salaires sont régis par une convention collective, d'être plus compétitifs à ce chapitre. Quelques transporteurs voudraient que l'application des nouvelles règles relatives à la sécurité se fasse de façon plus uniforme entre les petites et les grandes entreprises.

Un certain nombre d'autres attentes a été mentionné par les participants au sondage. Certains transporteurs jugent important que l'industrie soit consultée plus fréquemment. L'accès à l'industrie du camionnage aux mêmes programmes d'aide que le secteur manufacturier serait un atout important selon un transporteur. L'amélioration de la qualité du réseau routier constitue une attente identifiée par quelques entreprises. Le besoin de meilleures données statistiques sur l'industrie a également été mentionné.

3.4 Le profil des nouveaux transporteurs québécois: résultats d'un sondage

En vue d'établir un profil des nouveaux transporteurs québécois arrivés sur le marché depuis 1988 et d'évaluer l'effet de leur entrée au sein de l'industrie du camionnage, un sondage téléphonique a été réalisé auprès de ces derniers par une entreprise privée. Il est apparu pertinent d'examiner de plus près cette composante nouvelle de l'industrie québécoise du camionnage, issue de la libéralisation de l'accès du marché, et sur laquelle nous ne disposions que de très peu d'information.

Les transporteurs que nous étions intéressés d'étudier étaient les détenteurs de permis de camionnage domiciliés au Québec, inconnus de la Commission des transports du Québec au moment où ils ont fait leur demande de permis depuis 1988 et qui étaient toujours actifs selon les dossiers de cet organisme. La Commission a établi le nombre de ces transporteurs à 2 300, dont 340 ont été rejoints dans le cadre d'un sondage téléphonique (voir méthodologie en annexe).

L'entrevue réalisée auprès de ces transporteurs était divisée en 6 grands thèmes:

- profil des nouveaux transporteurs;
- relations avec les expéditeurs;
- concurrence;
- utilisation des courtiers en transport (load brokers);
- utilisation des voituriers-remorqueurs;
- heures travaillées et revenus;
- évaluation des nouvelles législations.

Profil des nouveaux transporteurs

Il fallait d'abord savoir dans quelle mesure ces transporteurs, identifiés comme nouveaux sur le marché, étaient effectivement en activité, c'est-à-dire s'ils exploitaient leur permis au moment du sondage. 87 % des transporteurs déclarent exploiter le permis. Des 13 % qui ne l'exploitaient pas, un sur cinq avoue ne jamais l'avoir exploité. Les principales raisons invoquées pour avoir cessé les opérations étaient surtout le manque de travail ou de rentabilité.

Même si, en théorie, on ne devait trouver dans la liste de départ que de nouveaux transporteurs, nous avons vérifié s'il s'y trouvait d'anciens détenteurs de permis. Il s'est avéré que le tiers de l'échantillon était constitué de transporteurs ayant déjà détenu un permis avant 1988 ou, encore, que le détenteur du permis était une entreprise ayant appartenu à un transporteur en opération avant 1988.

Dans l'établissement du profil des nouveaux détenteurs (tableau 6), il est apparu pertinent de vérifier la nature de leurs activités au moment où ils ont fait la demande de permis. Première constatation, ces détenteurs étaient déjà majoritairement (56 %) liés à des activités apparentées au transport. Ces activités de transport étaient principalement le transport en vrac et le transport pour compte propre. D'autres activités ont été identifiées, telles la location ou encore le transport de produits nommés.

Au moment de l'obtention du permis, les transporteurs déclarent qu'ils disposaient en moyenne d'un seul tracteur et de 1,4 camion porteur. Au moment du sondage, la moyenne de tracteurs se situe à 1,5, et celle des camions porteurs, à presque 2.

Quant à l'emploi, on dénombre 2,7 chauffeurs en moyenne par entreprise et 1,4 employé d'autres catégories.

En ce qui concerne leur chiffre d'affaires, ces transporteurs déclarent, en moyenne, 177 000 $ de revenus bruts, alors que leur revenu net se chiffre à 29 000 $.

On voit donc, à partir de ces résultats, que le nouveau transporteur-type est une très petite entreprise. De plus, même si ces transporteurs ont réussi à accroître légèrement leur taille depuis l'obtention de leur permis, ils

n'en restent pas moins encore aujourd'hui de très petites entités.

Leur poids économique n'est cependant pas négligeable. En effet, on peut estimer que l'ensemble de ces nouveaux transporteurs font des recettes de l'ordre de 300 M$ par année.

Tableau 6

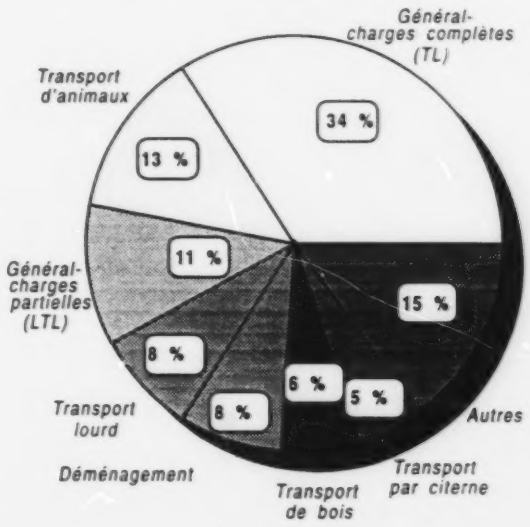
Profil du nouveau transporteur québécois

Parc de véhicules	
– camions	1,9
– tracteurs	1,5
Employés	
– chauffeurs	2,7
– autres	1,4
Principaux marchés	
– intraprovincial	89 %
– interprovincial	6 %
– international	5 %
Types de transport	
– marchandises générales – TL	34 %
– marchandises générales – LTL	11 %
– autres	55 %
Activité principale comme transporteur	
– compte propre	29 %
– compte d'autrui	71 %
Activités antérieures de l'entreprise	
– transport en vrac	22 %
– compte propre	20 %
– location, courtage, produits nommés, etc.	14 %
– aucune activité reliée au transport	44 %
Revenu moyen	
– brut	177 000 $
– net	28 700 $
Marché total des nouveaux transports	300 M$
Pourcentage d'entreprises utilisant les services de courtage	14 %
Pourcentage d'entreprises faisant appel à des sous-traitants	12 %

Le principal type de service offert (graphique 3.4A) est le transport de marchandises générales, que 45 % déclarent faire, et ce, surtout en charges complètes. Viennent ensuite certaines spécialités telles le déménagement, le transport lourd, le transport par véhicules-citernes, le transport d'animaux, le transport de bois.

Graphique 3.4 a

Principaux types de transport des nouveaux détenteurs de permis



Le transport effectué par ces entreprises est essentiellement fait à l'intérieur du Québec (à 89 %), le reste (11 %) se partageant à peu près également entre le transport interprovincial et le transport international. De plus, dans leur desserte du marché à l'intérieur du Québec, près de 75 % des transporteurs réalisent la majorité de leurs voyages sur le plan local, donc sur de courtes distances.

Les transporteurs pour compte propre sont relativement nombreux parmi ceux qui ont demandé un permis de transport. En effet, près de 30 % des nouveaux détenteurs ont, comme activité principale, le transport de leurs propres marchandises. Les principaux secteurs d'activité de ces transporteurs sont les services aux entreprises (l'excavation, par exemple), le commerce de gros et de

détail, l'agriculture et les mines, et enfin, le secteur manufacturier.

Dans l'ensemble des voyages qu'ils effectuent, 12 % sont consacrés à autrui. Ce transport contre rémunération est aussi souvent fait sur des trajets de retour qu'en dehors des heures d'utilisation pour leur propre compte. Ils en tirent en moyenne un revenu brut de 109 000 $ et un revenu net de 19 000 $. Ces montants peuvent cependant, dans certains cas, inclure des recettes associées à d'autres activités que le camionnage. Habituellement, ces voyages contre rémunération sont obtenus par entente directement avec le client ou le fournisseur.

Relations avec les expéditeurs

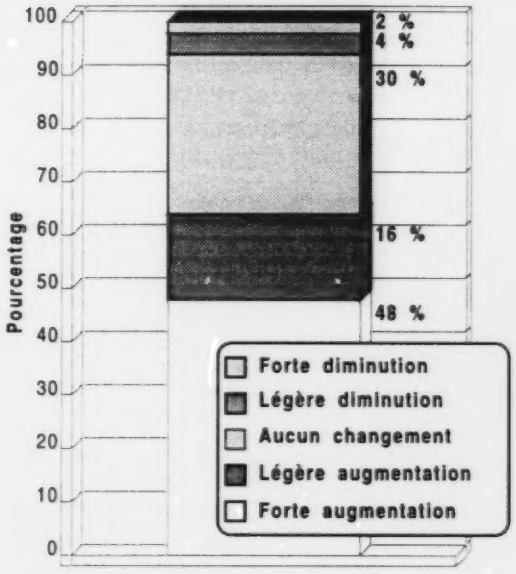
Ces transporteurs réalisent le plus gros de leurs affaires à partir d'une clientèle régulière qui commande en moyenne 70 % des voyages. Le nombre de clients réguliers est en moyenne de 28. Le transport par contrat (portant sur plus d'un voyage) représente en moyenne 30 % des affaires de ces transporteurs.

On leur a demandé sur quels avantages surtout ils misaient pour convaincre leurs clients de retenir leurs services. La qualité de service, en général, est nettement ressortie comme l'élément principal (55 %) suivi de loin par les prix (19 %) et la disponibilité (14 %).

Concurrence

Une majorité (60 %) des nouveaux transporteurs considèrent que la conccurence a augmenté depuis 1988 (graphique 3.4B). Près de la moitié (48 %) considèrent même que la concurrence a «beaucoup augmenté». Seulement 6 % considèrent qu'elle a diminué. Il semble y avoir une relation entre le niveau perçu de la concurrence et le chiffre d'affaires des transporteurs: plus les recettes sont importantes, plus ils considèrent que la concurrence a augmenté.

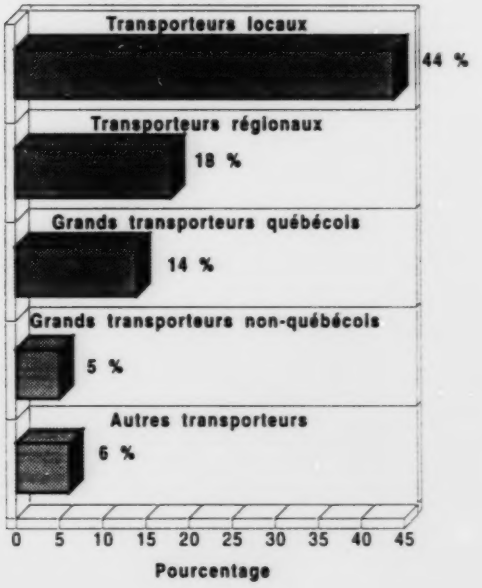
Graphique 3.4 b
Évaluation du niveau de concurrence à l'intraprovincial par les nouveaux transporteurs, depuis 1988



Question des plus importantes dans le contexte, on leur a demandé à qui ils avaient principalement fait concurrence depuis leur entrée sur le marché (graphique 3.4C). Les réponses à cette question indiquent que c'est surtout avec des transporteurs locaux (45 %) ou régionaux (18 %) qu'ils sont en compétition. Ce résultat est tout à fait en accord avec les indications qu'ils ont fournies sur les marchés principaux qu'ils exploitent, à savoir le marché intérieur au Québec et, plus particulièrement, le marché local. Les grands transporteurs québécois, quant à eux, ont été identifiés par 14 % des nouveaux venus comme étant le groupe à qui ils ont surtout fait concurrence. La concurrence avec ces derniers semble se faire surtout sur le marché intraprovincial, sur de longues distances, et sur le marché interprovincial.

Graphique 3.4 c

Les principaux concurrents visés par les nouveaux transporteurs



Utilisation des courtiers en transport (load brokers)

Quatorze p.100 des entreprises ont dit utiliser les services des courtiers pour obtenir du travail. Le recours à ces courtiers est plus fréquent lorsque le revenu brut est plus élevé: 30 % de ceux dont le revenu brut est de plus de 100 000 $ y ont recours. On les trouve à peu près également sur les marchés intraprovincial et extraprovincial. Il ne se dégage pas toutefois de tendance très nette relativement à l'utilisation plus ou moins grande de ces intermédiaires.

Utilisation des voituriers-remorqueurs

Douze pour cent des nouveaux détenteurs utilisent les services de voituriers-remorqueurs. Il s'agit le plus souvent d'entreprises d'une certaine taille puisqu'en moyenne ils en ont utilisé 6 au cours de la dernière année.

On a recours à ces voituriers principalement sur le marché intraprovincial (69 % des transporteurs) et ensuite à l'interprovincial (22 %). On n'observe aucune tendance nette à la hausse ou à la baisse relativement à l'utilisation de ces derniers.

Perspectives pour la prochaine année

On a demandé aux transporteurs leurs prévisions de l'évolution, au cours de la prochaine année, du nombre d'heures de travail et des revenus.

Les perspectives ne sont pas à la hausse. Alors que 60 % des transporteurs pensent travailler le même nombre d'heures, 19 % estiment que ce nombre sera moins grand, alors que 14 % croient qu'il grossira au cours de l'an prochain.

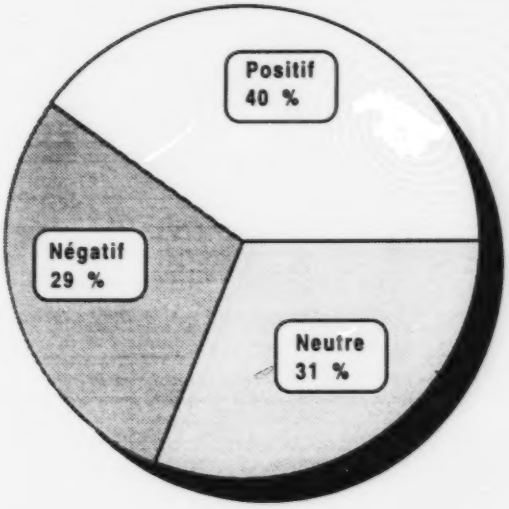
Leur opinion est un peu plus négative sur les revenus qu'ils comptent en tirer: 31 % estiment qu'ils feront moins de revenus alors que, à l'inverse, 18 % considèrent que leurs revenus grossiront.

Évaluation des nouvelles législations

L'opinion des nouveaux venus sur la déréglementation (graphique 3.4D) est plutôt positive: 40 % considèrent qu'il s'agit d'une bonne chose contre 29 % qui pensent que ç'a été une mauvaise chose. Rien n'a changé, selon 31 % d'entre eux.

Graphique 3.4 d

Perception de l'impact de la déréglementation par les nouveaux transporteurs



Leur avoir permis de se lancer en affaires est la raison principale qui motive l'opinion de ceux qui considèrent que la déréglementation a été une bonne chose. L'autre motif le plus souvent mentionné est que cela a amené davantage de compétition dans le marché, cette dernière étant alors considérée comme saine. Pour ceux qui sont d'opinion que la déréglementation a été une mauvaise chose, les principales raisons mentionnées sont qu'elle a fait augmenter la concurrence, celle-ci étant vue comme néfaste, faisant chuter les prix.

L'opinion de ces nouveaux transporteurs sur l'évolution du niveau de sécurité routière au Québec est très favorable. Presque la moitié des répondants (47 %) estiment qu'elle s'est «beaucoup améliorée» et un autre tiers (33 %), qu'elle s'est «améliorée un peu». Donc, au total, 80 % d'entre eux jugent que le niveau de sécurité routière a été relevé au Québec. Pour améliorer la sécurité routière, ces transporteurs considèrent que les efforts devraient porter surtout sur les infrastructures routières et sur un plus grand contrôle routier.

3.5 Les voituriers-remorqueurs: résultats d'un sondage

Les voituriers-remorqueurs ou sous-traitants sont devenus une réalité de plus en plus présente dans le paysage du camionnage québécois au cours de la dernière décennie. Au lendemain de la récession, dès 1983, le nombre de permis de sous-traitance s'est mis à augmenter de façon constante. De 1984 à 1987, les frais d'exploitation consacrés au voiturage par les transporteurs québécois ont fait un saut de 91 %. Même à ce rythme, toutefois, ce qui a été versé aux voituriers du Québec en 1987 (environ 15 % des coûts d'opération) est demeuré proportionnellement beaucoup moindre que la moyenne canadienne qui dépassait les 20 %.

Depuis 1989, à l'aube de l'actuelle période de ralentissement économique, le nombre de voituriers a plafonné, puis a baissé de presque 400 jusqu'en 1991.

De par leur fonction, les voituriers-remorqueurs sont donc, dans une industrie de service comme le camionnage, un segment que l'on peut considérer comme fragile au fil des variations du climat industriel ou de changements au cadre de la réglementation économique.

Dans ce contexte, on a jugé qu'il serait utile, pour jauger la vitalité du camionnage autant que du voiturage, d'effectuer un sondage auprès de ces sous-traitants en concomitance avec celui qui était destiné aux nouveaux transporteurs.

Ce sondage visait à évaluer leur utilisation par les transporteurs généraux à la suite de l'entrée en vigueur de nouvelles législations, et à mieux connaître leur activité et leur rôle dans l'industrie.

Nous nous sommes intéressés aux détenteurs d'une licence intraprovinciale ou d'un permis local de sous-traitance domiciliés au Québec. La Commission a établi la population de ces sous-traitants à 2 300, desquels 340 ont répondu au sondage téléphonique (voir méthodologie en annexe).

L'entrevue réalisée auprès de ces derniers a été divisée en six grands thèmes. Les résultats sont présentés dans les lignes qui suivent:

- profil des voituriers-remorqueurs;
- activités de transport général;
- relations avec les transporteurs;
- heures travaillées, revenus et tarifs;
- évaluation des nouvelles législations.

Profil des sous-traitants

On ne semble pas s'improviser souvent dans ce métier: le voiturier a généralement fait le métier de chauffeur avant d'obtenir son permis. Cette expérience a pu être acquise aussi souvent comme «chauffeur de ville» (36 %) que sur des parcours de longue distance (42 %), mais seulement 15 % des détenteurs d'autorisation de sous-traitance avouent n'avoir aucune expérience antérieure dans le domaine du transport. D'ailleurs, en moyenne, les voituriers font depuis presque vingt ans le métier de chauffeur. 76 % d'entre eux agissent comme voituriers depuis plus de trois ans; seulement 22 % ont acquis leur permis avant 1985. Ils continuent, en très grande majorité (91 %), à conduire leur véhicule eux-mêmes depuis qu'ils sont voituriers. Cette donnée peut être mise en relation avec le fait qu'ils ne sont propriétaires que d'un véhicule dans 78 % des cas.

Ils roulent en moyenne 136 700 km par année et en tirent un revenu brut de 121 200 $; ainsi payés environ 0,88 $ du kilomètre, ou 1,42 $ du mille, ils disposent d'un salaire net leur venant du camionnage de presque 21 000 $. Même en période de récession, ils demeurent fidèles (81 %) à un seul et même transporteur-employeur.

Évidemment, de par le choix qui a prévalu dans la sélection de l'échantillon, le marché dans lequel on présumait retrouver le plus souvent les voituriers répondant au sondage était le marché intraprovincial. Telle a été la tendance d'ailleurs dans 70 % des cas. Il est très intéressant de noter que 16 % d'entre eux font affaires à l'international, alors que moins de 15 % travaillent aussi à l'interprovincial.

Voici une précision qui recèle un certain intérêt: au moment de confectionner l'échantillon de son enquête, le sondeur a identifié 14 % des répondants à son sondage comme étant des détenteurs de permis qui n'en faisaient plus l'exploitation. Les raisons invoquées pour expliquer la cessation des affaires sont très nombreuses et leur seule fréquence donne à l'observateur des indices certains. Citons notamment que le tiers d'entre eux n'avaient pas jugé le marché assez rentable, que 13 % ne trouvaient pas assez de travail, que 9 % venaient de vendre leur petite entreprise et que 9 % venaient de faire faillite.

Des activités de transport général

Le quart des voituriers (22 %) ont décidé d'ajouter à leurs activités et détiennent en même temps un permis de transport général.

Il s'agit d'une orientation stratégique qui semble très importante puisque les répondants estiment que, lorsque les deux permis sont exploités en même temps, ils tirent 55 % de leurs revenus de celui de transport général. Il sont aussi propriétaires de deux tracteurs lorsqu'ils marient les deux types d'activité, le double de la moyenne relevée (1,03 véhicule) chez les voituriers.

Si on inclut ces revenus dans la moyenne générale des voituriers, le revenu moyen atteint 147 600 $ et le kilométrage descend à 132 500 km.

Tableau 7

Profil du sous-traitant québécois

Tracteurs (nombre moyen)	1,03
Travaille comme chauffeur	91 %
Expérience comme chauffeur	17 ans
Expérience antérieure	
– chauffeur sur de longues distances	42 %
– chauffeur de ville	36 %
– aucune expérience en transport	15 %
– autre	7 %
Nombre d'employeur pendant la dernière année	
– 1 employeur	81 %
– 2 employeurs	9 %
– 3 employeurs et plus	10 %
Principaux marchés	
– Intraprovincial	70 %
– Interprovincial	14 %
– International	16 %
Kilométrage par tracteur	136 700 km
Revenu brut de camionnage en 1991	121 200 $
Revenu net de camionnage	21 000 $
Détenteurs de permis de camionnage général	22 %
– Pourcentage de revenu retiré en tant que transporteurs généraux	55 %

Ils obtiennent leurs contrats de transport bien souvent (31 %) par leur propre connaissance du marché et des expéditeurs mais, visiblement, ce type de débrouillardise lié au statut d'artisan ne suffit pas.

Ils doivent montrer plus d'agressivité et faire le marketing de leur entreprise: 40 % offrent leurs services de diverses façons, même s'ils utilisent peu les annonces publicitaires (6 %). Ils comptent aussi, pour le quart (27 %) de leur travail, sur les contacts offerts par les courtiers québécois et étrangers.

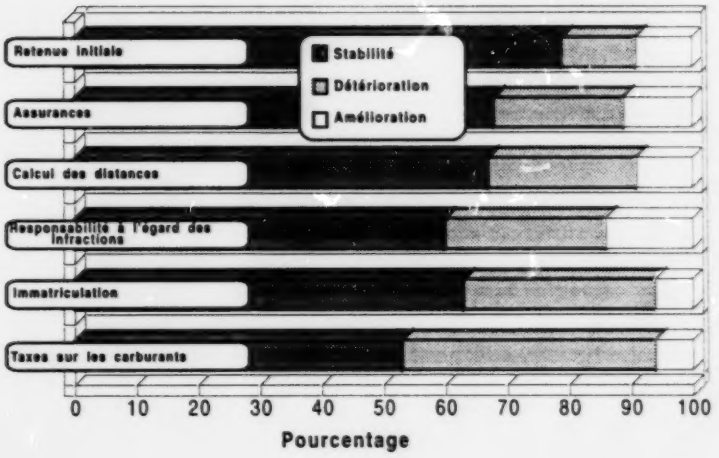
Leurs relations avec les transporteurs

Peu de voituriers ont fait affaire avec deux (9 %) ou trois employeurs (10 %) au cours de la dernière année. Cette situation est sûrement compatible avec le fait qu'il est devenu, selon les voituriers, beaucoup plus difficile d'obtenir du travail auprès des transporteurs. La concurrence dans ce marché aurait augmenté selon l'avis majoritaire (68 %) des voituriers eux-mêmes. Seulement 7 % d'entre eux sont d'avis contraire.

Interrogés sur la qualité des relations qu'ils entretiennent avec leurs transporteurs-employeurs, ils croient que les sujets à controverse qui se sont le plus améliorés sont le partage de la responsabilité lorsqu'ils commettent des infractions et les assurances. Même si la stabilité semble la plus universellement reconnue, les voituriers relèvent plus de domaines où un certain recul leur semble visible, (voir graphique 3.5A) notamment le paiement de la taxe sur le carburant (39 %) et de l'immatriculation (30 %).

Graphique 3.5 a

Opinion des sous-taitants sur l'évolution des relations avec leurs transporteurs-employeurs



Leurs revenus et leur travail

Quant aux heures de travail qu'ils doivent consacrer à leur besogne, ils sont beaucoup plus partagés dans leurs estimations. Presque la moitié d'entre eux (44 %) les croient inchangées, mais 27 % les jugent ou en croissance ou en diminution.

Ils sont nombreux à estimer que leurs revenus n'ont pas augmenté au lendemain de la déréglementation: 34 % les jugent beaucoup moindres et 27 %, un peu moindres.

Plus de voituriers pensent que les tarifs n'ont pas suivi l'augmentation de leurs frais d'exploitation (37 %) que ceux qui croient l'inverse (27 %). En gros, selon leur revenu brut, ils sont, pour le tiers d'entre eux, d'avis que leurs tarifs sont restés stables par rapport à l'évolution de leurs coûts depuis 1988.

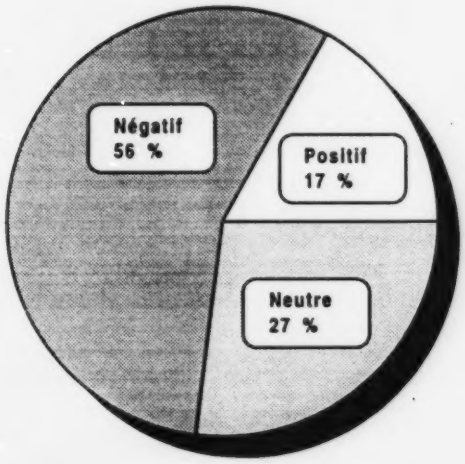
Leur évaluation de la nouvelle législation

Les conditions du marché n'ont pas créé parmi les voituriers-remorqueurs un réel engouement envers la libéralisation du camionnage. Le tiers d'entre eux (27 %) n'y ont pas vu d'effet perceptible, et 17 % ont vu là une «bonne chose». Plus de la moitié des voituriers (56 %) sont d'avis que les lois de 1988 ne les ont pas favorisés (voir graphique 3.5B).

Selon le marché dans lequel on évolue, l'avis sur les nouvelles législations varie sensiblement. Les sous-traitants travaillant majoritairement à l'extérieur des frontières du Québec ont une perception encore plus mauvaise (65 %) que celle des voituriers du marché intraprovincial (49 %).

Graphique 3.5 b

Perception de l'impact de la déréglementation par les sous-traitants



Le revenu par kilomètre parcouru est supérieur à la moyenne lorsqu'on s'affiche favorable à la déréglementation. Le revenu moyen de ceux qui n'ont pas bien perçu le nouvel encadrement légal dépasse le dollar d'à peine quelques sous.

Le revenu net moyen semble aussi être un paramètre des plus décisifs: il existe un écart de presque 30 % entre le revenu net moyen annuel du voiturier favorable aux nouvelles conditions et de celui qui voit négativement le nouveau climat (27 460 $ contre 21 200).

Ils sont presque unanimes en ce qui a trait à l'amélioration de la sécurité routière qui touche l'environnement des voituriers-remorqueurs: 71 % ont des avis fluctuant entre un peu et beaucoup de progrès. 8 % considèrent toutefois qu'ils ont pu constater une dégradation majeure.

3.6 Les relations de travail

Les coûts de main-d'oeuvre sont imposants dans la répartition des frais d'exploitation de l'industrie du transport routier des marchandises; ils sont supérieurs, par exemple, aux sommes nécessaires à l'achat des carburants, soit près de 40 % pour les compagnies de camionnage local et environ 34 % pour les transporteurs interprovinciaux du Québec. Le nouveau cadre législatif, le climat économique durement influencé par les exigences du libre-échange et les relations patronales-ouvrières sont tous des éléments jugés contraignants par les entreprises de camionnage. Il fallait tenter de jauger si le cadre des relations de travail avait dû subir des accommodements, rendus nécessaires par les forces du marché ou la législation depuis 1988.

Une équipe de chercheurs de l'UQAM[4] a préparé une étude en 1990 sur l'influence de la déréglementation sur la structure des rapports patronaux-ouvriers dans le camionnage.

Le rapport d'analyse (octobre 1990) est fondé en partie sur une série d'entrevues auprès des intervenants socio-économiques de l'industrie et l'administration d'un questionnaire auprès d'un échantillon de 2 400 établissements situés au Québec et dont l'activité principale est le transport routier des marchandises pour autrui. Ce questionnaire a été doublé, une version s'adressant à l'employeur et l'autre au syndicat.

4 Mallette, Noël et al., Les relations de travail dans l'industrie du camionnage pour compte d'autrui – La déréglementation, son influence sur la nature et la structure des rapports entre les parties, Montréal, Université du Québec à Montréal, octobre 1990, 141 p.

3.6.1 Les conventions collectives

Les chercheurs ont pu observer que l'industrie du camionnage enregistre au Québec un taux de syndicalisation relativement élevé, près de 70 %, alors que le taux moyen dans l'économie québécoise est d'environ 37 %.

Ils dénombrent, dans l'industrie québécoise du camionnage, quelque 180 conventions collectives encadrant les conditions de travail de 6 600 salariés. Cinquante-cinq pour cent de ces conventions de travail contiennent des unités d'accréditation de 1 à 19 employés et 30 % contiennent des unités de 20 à 49 employés tandis que seulement 15 % des conventions touchent des unités de 50 à 499 employés. Il s'agit du reflet de la structure industrielle typique du camionnage québécois.

Les contrats de travail ont une durée qui ne diffère pas largement de celle de l'ensemble des secteurs d'activité au Québec : 15 % d'une durée de deux ans et 49 % de trois ans.

L'enquête révèle que 25 % des transporteurs-répondants affirment que les employés effectuent de 5 à 10 heures supplémentaires par semaine. Le nombre normal d'heures de travail par semaine est de 40 (42 % des conventions et 60 % des employés), ce qui est très différent de la moyenne de tous les autres secteurs où cette disposition ne touche que quelque 25 % de la main-d'oeuvre.

3.6.2 Les négociations de travail

Compte tenu de l'importance de la rémunération dans les coûts totaux et de la concurrence plus visible, les employeurs, selon les chercheurs, ont eu tendance depuis 1988 à développer de nouvelles stratégies de main-d'oeuvre. La rémunération a tendu à responsabiliser davantage les employés et à accorder de l'importance à des critères d'évaluation reliés à la satisfaction de la clientèle. Les entreprises ont aussi adopté, selon leurs marchés et la nature de leurs services, des stratégies particulières qui ont pris la forme de concessions plus contraignantes pour les syndicats.

Nous citons le rapport des chercheurs :

« À cet effet, l'une de nos hypothèses de recherche consistait à savoir si les transporteurs, voulant survivre à la nouvelle souplesse apportée par la déréglementation, avaient tendance à négocier avec les syndicats l'introduction dans les conventions collectives d'assouplissements dans la définition des tâches et des reculs en regard des conditions de travail. Les résultats du questionnaire ont démontré clairement que 60 % des transporteurs ont demandé, lors des cinq dernières années, des concessions au syndicat en cours de convention collective et que 65 % en ont demandées lors du renouvellement de la convention collective.

Le fait que 60 % des transporteurs aient demandé des concessions quant aux conditions de travail en cours de convention est fortement révélateur de leur volonté de s'adapter aux nouvelles règles du jeu plus souples apportées par la déréglementation et la concurrence que cela a entraînée.

Lorsque l'on a demandé sur quelles matières portaient ces concessions, 66,7 % des transporteurs nous ont répondu qu'elles portaient sur les salaires, 37,5 % que les concessions demandées portaient sur l'aménagement des horaires de travail, 29,2 % sur la durée du travail et 25 % sur les avantages sociaux. Sachant que 45 % des transporteurs ont obtenu des concessions sur ces matières en cours de convention collective et que 52,5 % les ont obtenues lors du renouvellement, on peut conclure à un net recul en ce qui concerne les conditions de travail des camionneurs.

Toutefois, 60,5 % de nos répondants estiment que le syndicat est favorisé par le pouvoir de marchandage. Il n'y aurait donc pas une perte de pouvoir de marchandage pour le syndicat comme le mentionnait notre hy-

pothèse mais plutôt une amélioration de ce pouvoir.»

Quant au climat des relations de travail, 63,4 % des répondants s'en disent satisfaits et 58,5 % estiment que le climat patronal ouvrier est demeuré stable compte tenu du nouvel environnement réglementaire.

3.6.3 La perception des transporteurs de l'avenir des relations de travail dans un environnement déréglementé

À titre d'exemple, il est intéressant d'analyser les réactions des dirigeants d'entreprises de camionnage à la question suivante :

Croyez-vous qu'une concurrence plus forte (créée par une déréglementation) puisse entraîner une plus grande concentration des entreprises?

79,6 % ont répondu oui et 20,4 % ont répondu par la négative.

Toutefois, les avis sont plus divergents lorsqu'on leur demande d'évaluer si cette concurrence, ultimement, influencera, augmentera ou n'agira en rien sur les conditions de travail, le taux d'accidents, le niveau des salaires et la syndicalisation. Le tableau suivant, tiré du rapport des chercheurs, révèle que le milieu du camionnage n'avait pas encore, à l'automne 1990, une juste idée des effets de la nouvelle loi sur le camionnage.

Il serait judicieux qu'une telle recherche soit menée au Québec dans quelques années à la lumière du marché nord-américain et des pratiques industrielles en matière de main-d'oeuvre issues des États-Unis qui vont influencer le Québec.

	Diminution %	Aucun effet	Augmentation %	
NON	6.2	4.4	9.7	Cond. travail
	12.6	5.3	4.2	Taux accidents
	6.7	4.8	12.5	Salaires
	6.7	4.8	8.6	Syndicalisation
OUI	40.7	4.4	34.5	Cond. travail
	41.1	5.3	31.6	Taux accidents
	36.5	4.8	34.6	Salaires
	36.2	4.8	39	Syndicalisation

3.7 Les assurances

Les requérants et titulaires de permis de camionnage public doivent détenir des couvertures minima en assurance cargo et en assurance responsabilité civile. Dans un contexte de déréglementation, il s'avère important et nécessaire de s'assurer que tout nouveau critère relié à l'obtention et au maintien d'un permis, tel celui des assurances, ne constitue une barrière ni légale ni économique qui aurait un caractère discriminatoire envers l'industrie. La présente partie analyse donc les impacts à partir des résultats statistiques de la Commission des transports et de certaines données fournies par le bureau de l'Inspecteur général des institutions financières.

Analyse des résultats statistiques de la Commission des transports

En vertu de l'article 127 de la Loi sur le camionnage, la Commission a présenté trois rapports à l'Assemblée nationale concernant l'examen de l'application de la Loi sur le camionnage pour les années 1988, 1989 et 1990. Ces rapports contiennent plusieurs informations statistiques sur le critère d'assurance. Les règlements plus pertinents ont été retenus pour la présente analyse.

En 1988, l'administration des permis et licences indique 93,9 % de demandes acceptées et 1,8 % de demandes rejetées.

Il est impossible de fournir, pour cette année-là, le pourcentage de rejets pour défaut d'assurance puisqu'aucune ventilation n'a été effectuée pour préciser les motifs des rejets.

En 1989, le dénombrement des permis et licences montre 95,8 % des demandes accordées et 1,4 % rejetées.

Plus de 40 % des demandes rejetées, soit 44 sur 105, sont reliées à l'absence de preuve d'assurance. D'ailleurs, il est précisé qu'il s'agit du motif le plus fréquent de rejet d'une demande. On estime que 34 % de l'ensemble des retraits de permis en 1989, soit 170 sur 503, sont consécutifs à une révocation pour le non-respect des conditions requises en matière d'assurance ou de sécurité.

En 1990, l'administration des permis et licences montre que 97,6 % des demandes sont acceptées et 1,4 % des demandes sont rejetées. Près de 25 % des demandes rejetées, soit 19 sur 81, sont imputables au fait que les demandeurs n'ont pas fourni une attestation d'assurance conforme aux normes minimales prescrites. En outre, 24,5 % de l'ensemble des retraits, soit 132 sur 539, sont imputables à des révocations parce que, notamment, les détenteurs ne respectaient plus les normes minimales d'assurance.

Somme toute, au cours des trois premières années de la mise en vigueur de la loi, en moyenne, un peu plus de 96 % des demandes ont été acceptées et uniquement 1,5 % ont été rejetées. Aussi peut-on inférer que différents facteurs sont à l'origine de ce pourcentage minime de rejets et que le facteur du non-respect du critère d'assurance n'est pas l'unique cause malgré son importance.

Par ailleurs, pour ce qui concerne le maintien des permis et licences pour l'année 1990, seulement 5,3 % de l'ensemble des permis ont été retirés du marché à la suite d'une révocation ou d'une annulation (539 détenteurs sur 10 140 existants au 31 décembre 1990). Il faut noter que 24,5 % de l'ensemble de ces retraits sont imputables à des révocations parce que, notamment, les détenteurs ne respectaient plus les normes minimales d'assurances. Soixante-dix pour cent sont reliés à des annulations administratives pour toutes sortes de raisons.

Les statistiques de la Commission démontrent donc que l'imposition du nouveau critère n'a créé qu'une minime barrière à l'entrée dans la profession. De plus, par rapport à l'ensemble des permis et licences, la faible

quantité retirée du marché à la suite du non-respect des normes d'assurance paraît très acceptable et n'est donc pas problématique.

On peut conclure que l'exigence des normes minimales en assurance n'est pas un facteur qui nuit indûment à l'industrie du camionnage et ce, tant au niveau de l'obtention que du maintien des permis et des licences.

Analyse des statistiques du bureau de l'inspecteur général des institutions financières

Si on en arrive à la conclusion que l'imposition légale et administrative du critère d'assurance ne crée pas de barrière inéquitable à l'entrée dans la profession ni à l'exercice de celle-ci, il n'a pas été aussi simple de vérifier la présence ou l'absence d'impacts socio-économiques. Ainsi, l'augmentation des couvertures d'assurance selon les nouvelles normes prescrites a-t-elle eu un effet à la hausse sur le coût des primes d'assurance des transporteurs pour compte d'autrui?

Idéalement, un suivi détaillé des primes d'assurance de ces transporteurs aurait fourni de bons indices. Or, une telle opération a été impossible pour maintes raisons. Ainsi, le vieillissement d'un parc de véhicules, l'acquisition ou la vente d'un ou de plusieurs camions d'un même parc, une franchise plus élevée que l'année précédente diminuant ainsi artificiellement les coûts d'une prime, le jeu des rabais, etc., sont tous des éléments qui expliquent la multiplicité et la variation de facteurs particuliers chez un transporteur et entre transporteurs, d'où l'impossibilité d'un suivi comparatif des primes.

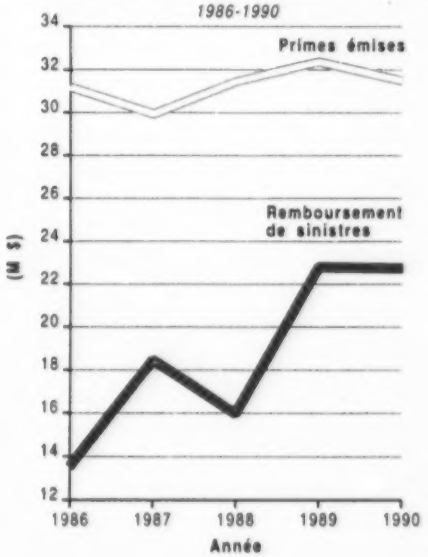
En contrepartie, l'Inspecteur général des institutions financières a produit des données statistiques concernant la catégorie des camions interurbains. Une mise en garde s'avère nécessaire, car la définition utilisée de la catégorie de camions interurbains inclut les transporteurs privés contrairement à l'objet de notre mandat qui est limité au camionnage pour compte d'autrui. Cependant, considérant que les nouvelles normes d'assurances ont été imposées tant aux transporteurs publics que privés par le biais du Code de la sécurité routière, certaines informations statistiques de l'Inspecteur général demeurent intéressantes pour notre analyse.

Le graphique 3.7 concerne exclusivement les camions interurbains. Sa source de données provient du rapport statistique sur l'assurance automobile du 31 décembre 1990.

Graphique 3.7

Évolution des primes d'assurance et des pertes pour les camions interurbains

1986-1990



On peut ici noter que le ratio sinistre-primes (L.R.) s'est accru de façon significative en 1989 et en 1990. C'est ainsi que le pourcentage du ratio des sinistres sur les primes est passé de 51 % en 1988 à 70 % en 1989 et à 68 % en 1990. C'est en mettant en relief les résultats des primes (les revenus) et ceux des sinistres et des frais d'exploitation (frais d'environ 24,3 % en 1989, 25,6 % en 1990) qu'on s'aperçoit de la rentabilité, si minime soit-elle, des opérations d'assurances pour cette catégorie de véhicules. Contrairement aux véhicules de tourisme qui représentent plus de 80 % de la clientèle en

assurance automobile, le bilan concernant les camions interurbains n'accuse aucun déficit. Le volume des primes souscrites pour les camions interurbains par rapport à celui de l'ensemble de tous les véhicules du Québec diminue légèrement depuis 1986 pour se situer à 1,9 % en 1990. C'est probablement dû à la hausse du nombre de véhicules de promenade.

Le manque de données nous empêchant de tirer des conclusions quant à l'évolution des coûts des primes d'assurance spécifiques au camionnage pour compte d'autrui, il est tout de même possible de relever quelques faits. Premièrement, le faible pourcentage de rejets des demandes et de retraits des permis et des licences permet de constater que les transporteurs n'auraient aucun problème financier à assumer les coûts supplémentaires reliés aux hausses des couvertures d'assurance. Les coûts d'augmentation seraient de l'ordre d'au plus 10 % à 15 % et, en général, n'ont pas eu d'impacts majeurs. Deuxièmement, à la suite d'un sondage téléphonique réalisé par le Ministère en juillet 1988 auprès d'une trentaine de transporteurs de différentes classes ayant obtenu un nouveau permis, il s'est avéré que la presque totalité était déjà assurée suffisamment avant la nouvelle loi, respectant ainsi les nouvelles normes. Mentionnons finalement que, ces dernières années, les primes d'assurance ont subi l'effet du haut taux de concurrence entre les assureurs au bénéfice des clients. Une hausse de prime est prévue pour ceux qui afficheront un dossier de mauvaise conduite au fichier central des sinistres automobiles.

Pour ces différentes raisons, il semble évident que les nouvelles normes d'assurances ne constituent pas un obstacle financier important pour l'industrie.

4. EFFETS SUR LA SÉCURITÉ ROUTIÈRE

Une des préoccupations majeures soulevées par la libéralisation de l'accès au marché du camionnage pour compte d'autrui est l'effet néfaste qu'une telle ouverture pouvait avoir sur la sécurité routière des véhicules lourds au Québec.

C'est pourquoi, en parallèle avec la réforme législative de 1988 qui introduisait de nouvelles règles d'accès au marché du camionnage pour compte d'autrui, le législateur a cru bon d'adopter une loi modifiant le Code de la sécurité routière par laquelle était introduite une série de nouvelles normes de sécurité devant s'appliquer aux activités de l'ensemble des véhicules lourds circulant sur les routes québécoises.

Ces nouvelles normes de sécurité touchaient autant le conducteur (permis de conduire unique, évaluation médicale, formation pour le transport de matières dangereuses, heures de travail, code de sécurité, etc.), le véhicule (programme d'entretien mécanique des véhicules, inspection sur la route, vérification mécanique annuelle des véhicules commerciaux) que l'entreprise (responsabilité des entreprises, normes et procédures d'autocertification et vérification des installations).

La sécurité routière est le seul élément explicitement identifié dans l'article 126 de la Loi sur le camionnage comme devant faire l'objet d'un examen spécifique.

Cet examen des conséquences éventuelles sur la sécurité routière a été réalisé en deux volets.

Le premier volet a consisté à établir un portrait évolutif des accidents impliquant des véhicules lourds au Québec. Ce travail a été réalisé en collaboration avec la Direction de la statistique de la Société de l'assurance automobile du Québec à qui nous avons demandé d'extraire de ses fichiers les données pertinentes sur une base historique.

Le second volet a consisté à obtenir, de la part des transporteurs interviewés dans le cadre du sondage auprès des grandes et moyennes entreprises de camionnage, leur propre perception de l'évolution de la sécurité routière sur les routes du Québec.

4.1 Tendances des accidents impliquant des véhicules lourds, 1986 à 1991

Le cadre statistique

Le cadre d'établissement des statistiques d'accidents des véhicules lourds a été défini selon la méthodologie suivante.

D'abord, comme nous étions intéressés à mesurer et à analyser le niveau de sécurité routière susceptible d'être la conséquence de l'assouplissement de la réglementation économique du camionnage, nous avons considéré deux périodes de temps, à savoir d'une part, les années 1986 et 1987 qui constituent la période prédéréglementation et, d'autre part, les années 1988 à 1991 qui suivent immédiatement l'entrée en vigueur des nouvelles législations.

Ensuite, nous avons analysé les accidents en fonction de leur gravité. Les statistiques sur les accidents de la route distinguent habituellement quatre niveaux de gravité: les accidents mortels, avec blessés graves, avec blessés légers et les accidents avec des dommages matériels, toutes ces catégories étant mutuellement exclusives.

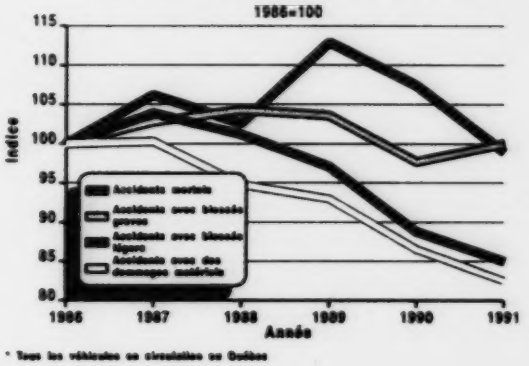
Enfin, il importait de mesurer de façon spécifique le comportement en matière de sécurité routière des transporteurs pour compte d'autrui et d'en comparer l'évolution avec celle des deux autres grands secteurs d'activité du transport routier (transport pour compte propre et camionnage en vrac) ayant subi les mêmes contraintes découlant des nouvelles normes minimales de sécurité. Nous avons donc isolé ces principales catégories de transporteurs routiers aux fins d'analyse.

Dans les graphiques qui suivent, deux mesures distinctes de tendance des accidents sont tour à tour présentées. La première est le nombre brut de camions impliqués dans des accidents. La seconde, qui tient compte de l'exposition au risque, est un indice du nombre de camions impliqués dans des accidents pondéré par le nombre de véhicules en circulation pour chaque catégorie.

L'environnement routier global

Un bref survol du bilan routier global[5] au Québec pour la période 1986-1991 (graphique 4.1A) montre quelques tendances distinctes.

Graphique 4.1 a
Total des véhicules impliqués dans divers types d'accidents au Québec, 1986-1991*



* Tous les véhicules en circulation au Québec

D'abord, on constate une chute assez importante du nombre de véhicules impliqués dans des accidents avec blessés légers de 15 % entre 1986 et 1991 et de 18 % lors d'accrochages avec dommages matériels.

Quant aux véhicules impliqués lors d'accidents mortels et avec blessés graves, l'indice de leur nombre est tout à fait semblable en 1991 à ce qu'il était en 1986. Certaines variations ont toutefois été assez prononcées. En 1987 et en 1989, on subit une hausse des accidents mortels de 6 % et 11,4 %, qui est compensée par une forte diminution de 13 % en 1990 et 1991.

La fréquence des accidents avec blessés graves est, quant à elle, caractérisée par un indice très stable pour l'ensemble de la période.

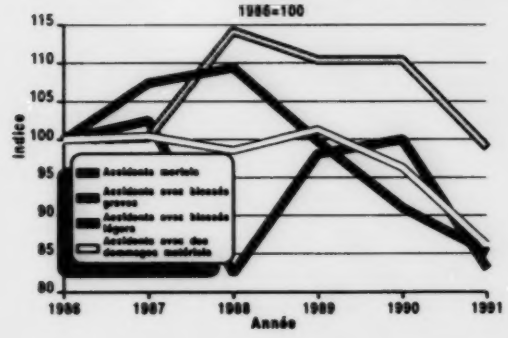
5 Société de l'assurance automobile du Québec, Bilan 1990, Accidents, parc automobile, permis de conduire, Québec, 1991, 187 p.

Remarque importante : ces statistiques ne tiennent pas compte d'une augmentation du parc total des véhicules en circulation de quelque 14 % au Québec de 1986 à 1990.

Le bilan de sécurité routière des véhicules lourds ressemble beaucoup à ces constats globaux. Une analyse comparative prouve des tendances générales similaires sauf dans les cas des accidents mortels où la performance des véhicules lourds est meilleure que celle de l'ensemble des véhicules québécois.

Ces véhicules lourds (que nous définissons ici comme étant des camions et des tracteurs de plus de 3 000 kg de masse nette utilisés pour le transport de marchandises) ne suivent pas cependant des variations annuelles semblables, en fait beaucoup plus importantes, surtout au cours des années 1987 à 1989, (graphique 4.1B). On constate une amélioration sensible dans les données de la dernière année de référence concernant les accidents mortels, ceux avec blessés légers et ceux causant des dommages matériels, leur indice diminuant d'environ 15 % par rapport à 1986. Quant aux accidents avec blessés graves, leur indice se situe au même niveau à la fin qu'au début de la période étudiée.

Graphique 4.1 b
Véhicules lourds impliqués dans divers types d'accidents au Québec, 1986-1991

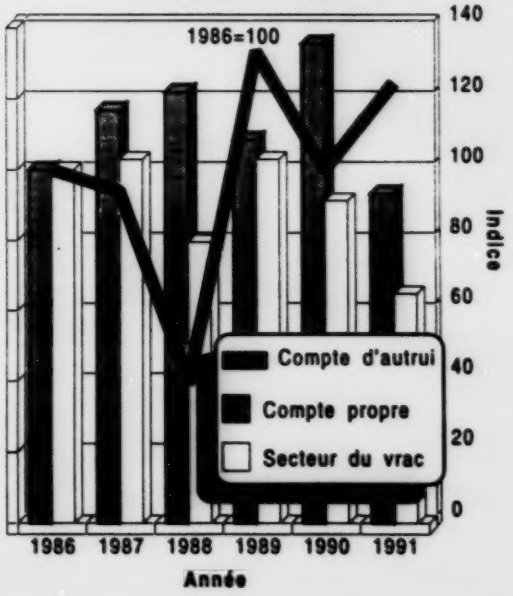


À partir de ces constatations générales, nous avons voulu explorer plus en profondeur les statistiques d'accidents des véhicules lourds au Québec et faire le lien notamment avec la réforme réglementaire du camionnage de 1988.

Nombre de camions impliqués dans des accidents

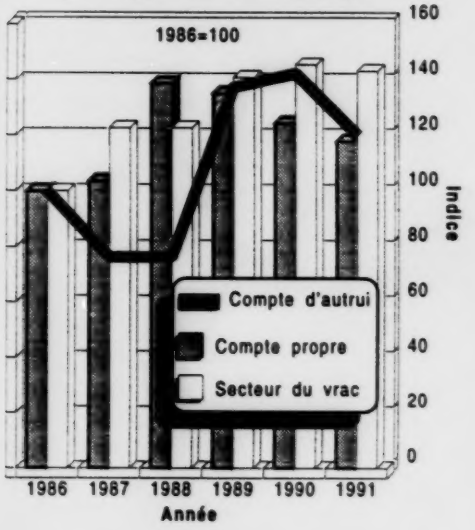
Nous pouvons constater, à l'aide du graphique 4.1C, que contrairement au camionnage pour compte propre et en vrac, le secteur du camionnage pour compte d'autrui est plus impliqué dans des accidents mortels en 1991 qu'en 1986 (20 % de plus). Si on compare les périodes avant (1986 et 1987) et après la déréglementation (1988 à 1991) le nombre moyen de véhicules pour compte d'autrui impliqués dans des accidents mortels est demeuré stable (environ 32 véhicules impliqués en moyenne par année). Le secteur du vrac a connu une baisse appréciable dans la deuxième période (-16 %) et le secteur pour compte propre a été touché de façon plus importante au cours du même laps de temps (6 %).

Graphique 4.1 c
Véhicules lourds impliqués dans des accidents mortels par type de camionnage



Quant à la relation entre les véhicules lourds et les accidents avec blessés graves (graphique 4.1D), l'indice moyen montre une tendance en hausse généralisée aux trois secteurs d'utilisation (pour autrui, à ses propres fins ou pour le vrac) respectivement de 35 %, 27 % et 24 % de 1988 à 1991.

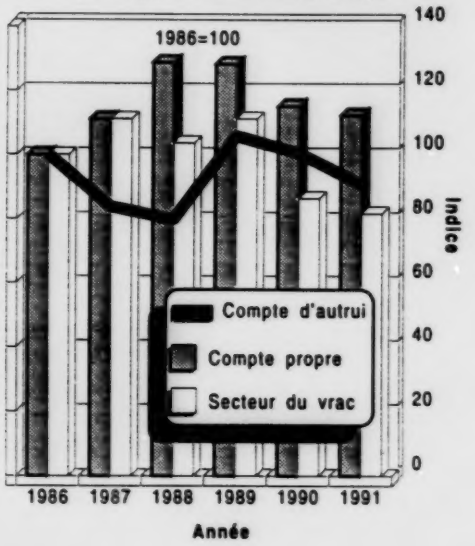
Graphique 4.1 d
Véhicules lourds impliqués dans des accidents avec blessés graves par type de camionnage



L'indice des véhicules lourds causant des blessés légers est, quant à lui, en baisse depuis 1989 (graphique 4.1E).

Notons que le secteur du vrac affiche une performance postdéréglementation assez bonne (-9 %) comparée au camionnage pour compte d'autrui, assez stable, et au compte propre qui a vu augmenter ce type d'accidents de 5 %.

Graphique 4.1 e
Véhicules lourds impliqués dans des accidents avec blessés légers par type de camionnage

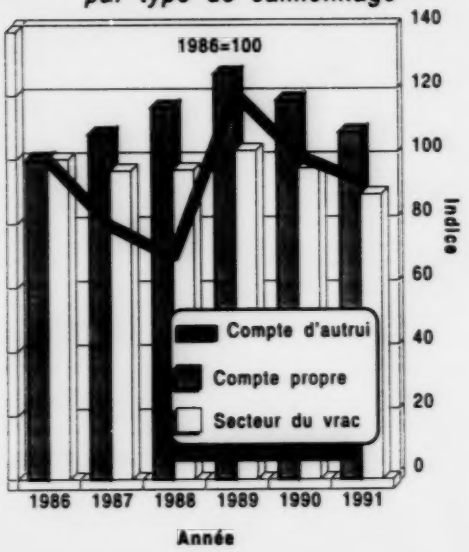


De façon générale, le nombre de véhicules impliqués dans des accidents avec des dommages matériels (graphique 4.1F) a diminué dans les trois secteurs depuis 1990.

L'analyse prédéréglementation et postdéréglementation montre une augmentation après 1988 pour le compte propre et le compte d'autrui (13 et 7 % respectivement) et une légère diminution pour le vrac (2 %).

Graphique 4.1 f

Véhicules lourds impliqués dans des accidents avec des dommages matériels par type de camionnage

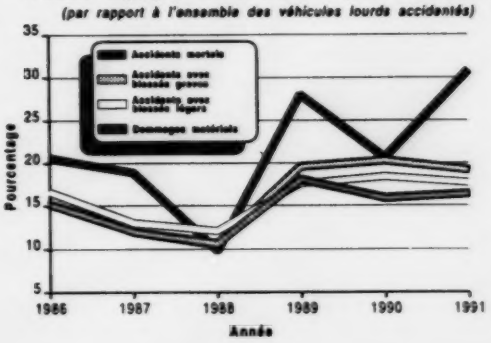


Nous présentons, au graphique 4.1G, l'évolution sur l'ensemble de la période du pourcentage des camions pour compte d'autrui impliqués dans divers types d'accidents par rapport au nombre total d'accidents impliquant les véhicules lourds. On peut y faire une constatation majeure : celle de l'accroissement de l'implication des camions utilisés pour compte d'autrui dans tous les types d'accidents au lendemain de 1988.

Graphique 4.1 g

Pourcentage des véhicules de transport pour compte d'autrui impliqués dans divers types d'accidents

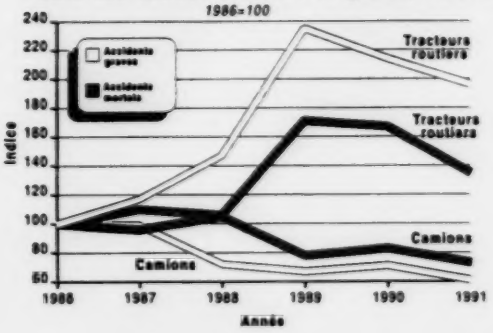
(par rapport à l'ensemble des véhicules lourds accidentés)



Il convient de noter, ici, que l'utilisation du tracteur routier et celle du camion porteur ne semblent pas comporter le même niveau de risque, et ce dans le cas des trois secteurs de camionnage qui font l'objet de la comparaison. La fréquence des accidents, surtout dans le cas de mortalité et de blessures graves, est carrément différente selon ces types de camions, beaucoup plus élevée dans l'environnement des tracteurs (graphique 4.1H).

Graphique 4.1 h

Camions et tracteurs routiers impliqués dans des accidents mortels et graves, 1986-1991



Nombre pondéré de camions impliqués dans des accidents

L'ensemble des graphiques qui ont été présentés précédemment renferment les données brutes des accidents de véhicules lourds; ils indiquent une tendance historique mais ils ne tiennent pas compte de l'exposition au risque. Pour insérer ce facteur très important, nous avons pondéré les données brutes par le nombre de véhicules en circulation des trois secteurs industriels sous examen. La S.A.A.Q. a fourni la compilation de ces véhicules pour chaque segment selon l'évolution 1986-1991.

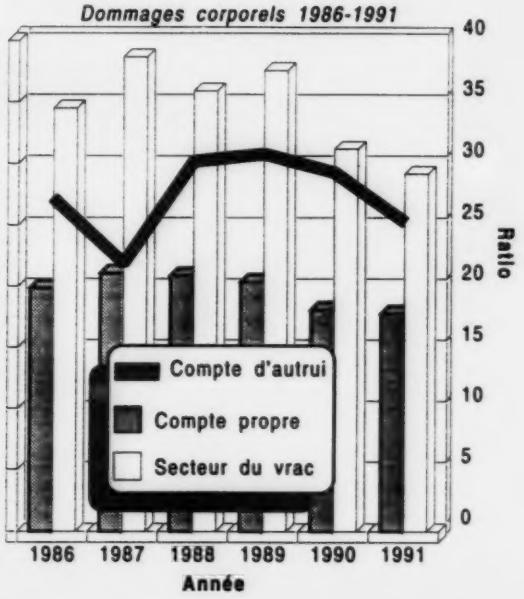
NOMBRE DE VÉHICULES EN CIRCULATION
1986 – 1991

	COMPTE D'AUTRUI	COMPTE PROPRE	VRAC
1986	15 864	56 570	9 523
1987	16 526	58 903	9 521
1988	14 105	66 663	9 728
1989	15 785	70 960	9 990
1990	15 687	73 070	9 991
1991	16 683	71 061	9 942

L'objectif est d'établir ainsi un indice des véhicules lourds impliqués dans des accidents par 1 000 véhicules en circulation.

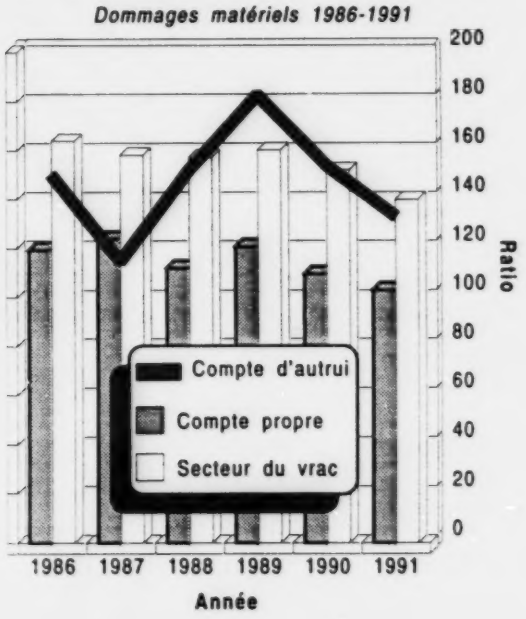
Selon cette méthode d'investigation, nous constatons que, du côté des dommages corporels (accidents mortels, avec blessés graves ou légers) comme montré dans le graphique 4.1I, sauf pour l'année 1989, les transporteurs pour compte d'autrui et les transporteurs de vrac sont plus impliqués dans ce genre d'accidents, en proportion de leur parc, que les transporteurs pour compte propre. Nous pouvons déduire aussi qu'en comparant les périodes prédéréglementation et postdéréglementation, le secteur pour compte d'autrui est le seul des trois étudiés qui semble avoir connu une légère détérioration de sa sécurité routière depuis 1988. Le même constat s'applique pour les accidents avec des dommages matériels (graphique 4.1J). Une autre constatation, à partir du graphique 4.4i: l'indice pour le secteur du compte d'autrui se situe entre celui du compte propre (assez stable dans le temps) et le secteur du vrac (en baisse depuis 1987).

Graphique 4.1 i
Véhicules lourds impliqués dans des accidents pour 1000 véhicules en circulation par type de transporteur



Évidemment, même si les derniers résultats ont été pondérés par le nombre de véhicules en circulation, ils ne tiennent pas compte du kilométrage moyen effectué par chaque catégorie de transporteurs. Cette pondération est importante pour tenir compte de façon plus complète du degré d'exposition au risque d'accident routier. Pour ce faire, nous avons procédé de la façon suivante.

Graphique 4.1 j
Véhicules lourds impliqués dans des accidents pour 1000 véhicules en circulation par type de transporteur



Pour déterminer le kilométrage moyen des véhicules de chaque catégorie de transporteurs, nous avons utilisé les plus récentes données de Statistique Canada[6], soit celles de 1988:

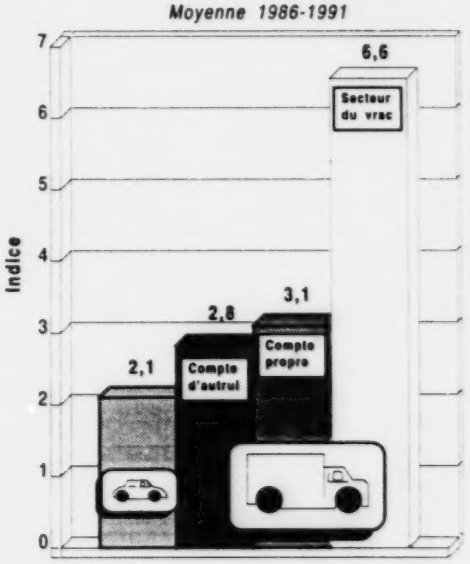
Compte propre : 32 000 km
Compte d'autrui : 75 200 km

Pour le camionnage en vrac, une enquête[7] réalisée en 1990 auprès de ces transporteurs révèle des kilométrages moyens annuels de 48 000 km. Ces kilométrages ont été appliqués aux données d'accidents pour l'ensemble de la période 1986-1991 (moyenne) à cause de la trop grande variabilité annuelle des données de ces accidents pour les secteurs étudiés. Nous avons aussi utilisé la moyenne du nombre de véhicules en circulation pour chaque catégorie de véhicules durant la période.

6 Statistique Canada, Le camionnage au Canada, 1988, cat. 53-222, Ottawa, 1990, 218 p.
7 Ministère des transports du Québec, L'organisation du camionnage en vrac au Québec 1990, Québec, avril 1991, 57 p.

Nous avons inclus, comme élément de comparaison, l'indice d'implication dans les accidents routiers des véhicules de promenade (automobiles) qui étaient au nombre de 2 454 288 en 1990[8] et qui parcouraient un kilométrage annuel moyen de 18 382 km en 1988[9].

Graphique 4.1 k
Implication de divers types de véhicules dans des accidents mortels par 100 millions de kilomètres/véhicules

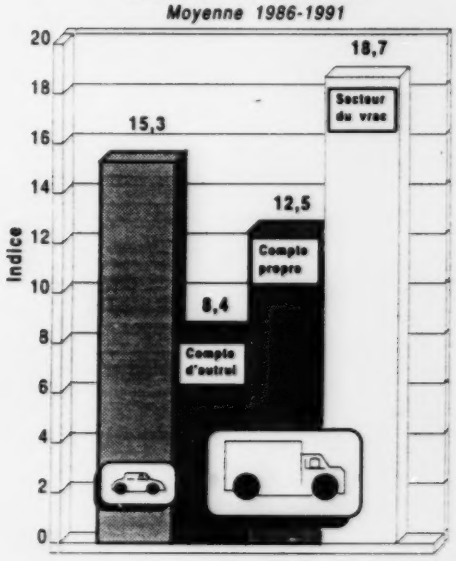


Les graphiques 4.1K et 4.1L nous donnent l'image de l'implication de divers types de véhicules, premièrement dans les accidents mortels exclusivement et dans le deuxième cas dans les accidents mortels et graves par 100 millions de kilomètres/véhicules. Plusieurs constatations importantes se dégagent de cette analyse :

8 5e mention.
9 Enquête sur la consommation de carburant (53-007), Statistique Canada.

- lorsqu'on prend en considération le nombre de véhicules en circulation et la distance parcourue par ces véhicules, le camionnage pour compte d'autrui a un indice d'implication dans des accidents mortels et avec des blessés graves qui est moindre que les deux autres secteurs analysés;

Graphique 4.1 I
Implication de divers types de véhicules dans des accidents mortels ou avec blessés graves par 100 millions de kilomètres/véhicules



- comparé à celui des véhicules de promenade, l'indice d'accidents mortels des camions pour compte d'autrui est supérieur. Néanmoins, les résultats tenant compte aussi des accidents avec des blessés graves sont tout à l'inverse. Cette constatation peut s'expliquer par la gravité des impacts des accidents impliquant des véhicules lourds, ce qui a comme effet d'augmenter l'indice de mortalité de ces collisions;

- l'implication importante du secteur du camionnage en vrac peut à première vue paraître surprenante. Néanmoins, certains facteurs peuvent expliquer, au moins partiellement, ces résultats. Le type de trajet emprunté par ces véhicules, leur circulation souvent urbaine, sur des routes secondaires, chemins forestiers et chantiers peuvent influer sur l'indice d'accident. On peut y ajouter le type de travail stressant effectué avec rémunération au voyage, avec arrêts et départs fréquents, dans un environnement mécanique difficile.

Il serait néanmoins intéressant que les chercheurs se penchent spécifiquement sur les facteurs expliquant le bilan de sécurité routière de ces véhicules.

4.2 Perception des transporteurs pour compte d'autrui du niveau de sécurité routière

Nous avons, dans le cadre du sondage auprès des transporteurs routiers, fait évaluer par ces derniers le niveau de sécurité routière de leurs opérations, d'une part, et de l'industrie québécoise du camionnage en général, d'autre part. Nous leur demandions alors de nous indiquer s'ils considéraient que, depuis 1988, le niveau de sécurité routière s'était détérioré, n'avait pas subi de changement, ou s'était amélioré.

Environ 80 % des répondants ont indiqué que le niveau de sécurité s'était amélioré au Québec depuis 1988, tant par rapport à leurs opérations que dans l'industrie du camionnage en général. Les 20 % restants ont estimé que le niveau de sécurité routière n'avait pas changé depuis 1988.

Les transporteurs qui considèrent que le niveau de sécurité routière de leurs opérations est demeuré constant ont dit que le niveau de sécurité de leurs opérations était déjà à un niveau optimal (standards de sécurité élevés) et que l'ensemble des nouvelles règles introduites par le Code de la sécurité routière n'a pas nécessairement eu d'impact sur leur niveau de sécurité.

De façon générale, les transporteurs québécois sont d'avis que le renforcement du Code de la sécurité routière, qui est entré en vigueur au même moment que la déréglementation, a eu pour effet d'améliorer le niveau de sécurité routière des véhicules lourds au Québec.

Par ailleurs, les transporteurs jugent que ces mesures de sécurité qui leur ont été imposées en 1988 ont eu un impact financier sur leurs opérations. À ce sujet, l'impact financier semble avoir été plus élevé chez les transporteurs généraux que chez les spécialisés. Presque 40 % des transporteurs généraux jugent cet impact «élevé» tandis que les trois quarts des transporteurs spécialisés qualifient l'impact financier de «faible». Cette différence peut s'expliquer par le fait que la grande majorité des transporteurs spécialisés sont généralement dans le domaine du transport de matières dangereuses où les standards de sécurité en vigueur avant 1988 étaient déjà équivalents ou supérieurs aux nouvelles exigences du Code de la sécurité routière.

Force est de constater qu'il y a dichotomie entre la perception des transporteurs et l'évidence statistique des accidents liés au camionnage public depuis 1988. Le témoignage des transporteurs révèle qu'ils sont sécurisés par les investissements rendus obligatoires en entretien mécanique, en contrôle du travail et de la main-d'oeuvre ou en rondes de sécurité.

Explication plausible de cette attitude : les entreprises que nous avons visitées sont aussi toutes établies depuis au moins une dizaine d'années et avaient acquis des habitudes qui ont été confirmées par la venue d'un Code de sécurité routière plus engageant.

Il faut reconnaître que bon nombre d'accidents sont plutôt liés à des facteurs humains et climatiques, des conditions qui, selon le type de routes et de camions utilisé, en l'occurrence l'usage fréquent de tracteurs routiers, peuvent influencer grandement la réalité quotidienne de la conduite et l'environnement statistique.

Il demeure qu'en moyenne, avant 1988, le camionnage public est lié, annuellement, à 32 accidents qui ont occasionné la mort des victimes, incidence qui n'a pas varié depuis 1988.

MÉTHODOLOGIE ET QUALITÉ DES DONNÉES

A) Sondage auprès des transporteurs intraprovinciaux de grande et moyenne taille

L'objectif de ce sondage auprès des transporteurs actifs à l'intra-Québec était d'obtenir des renseignements sur les changements vécus depuis 1988 concernant les services de camionnage offerts, la concurrence, les tarifs et les coûts, la situation financière en vue d'évaluer la nouvelle législation.

L'univers du sondage se compose des entreprises ayant déclaré des revenus d'exploitation supérieurs à 2 millions $ dont au moins 1 million $ associé à l'intra-Québec selon Statistique Canada en 1989. Ces transporteurs, pour la plupart domiciliés au Québec, devaient offrir les services suivants comme activité principale:

- le transport de marchandises générales;
- le transport spécialisé: vrac liquide (citerne) ou le transport lourd.

Trente-quatre entreprises de camionnage ont été visitées de novembre 1991 à février 1992 (dont les 5 plus grandes, les autres étant choisies au hasard) sur les 58 répondant aux critères ci-haut mentionnés. Elles étaient réparties de la façon suivante:

- 26 générales sur 48;
- 8 spécialisées (vrac liquide et transport lourd) sur 10;

Les transporteurs de marchandises générales échantillonnés représentent environ 75 % du chiffre d'affaires de notre population cible et environ 50 % du chiffre d'affaires de l'industrie (intraprovincial, marchandises générales). Des proportions légèrement supérieures sont observées pour le transport spécialisé.

B) Sondage auprès des usagers de services de camionnage

Un sondage postal auprès des usagers de services de camionnage a été réalisé en 1991 par M. Yvon Bigras, de l'Université du Québec à Trois-Rivières, pour le compte du ministère des Transports. L'objectif était d'évaluer les effets de la nouvelle législation auprès des expéditeurs de même que le degré de satisfaction de ces derniers relativement à l'offre de service de camionnage.

La population visée par l'enquête se composait de l'ensemble des établissements du secteur manufacturier et du commerce de gros. Un fichier contenant 17 096 établissements manufacturiers et 11 694 établissements de commerce de gros a été fourni par la C.S.S.T. Une stratification a été faite selon les critères suivants: régionale (Montréal, centre du Québec, régions périphériques), à l'intérieur du secteur manufacturier (aliments et boissons, papiers et produits connexes, et autres secteurs) ainsi que selon la taille (PME, grands établissements). Un total de 24 strates ont été ainsi créées. Un échantillonnage aléatoire systématique dans chacune des strates a été fait.

Des 2 910 questionnaires qui ont été postés, 665 furent retournés dûment remplis. L'analyse a porté sur les 9 catégories suivantes:

Activités économiques	Nombre de Répondants	Population
- aliments et boissons	143	631
- papiers et produits connexes	60	218
- autres établ. manufacturiers	257	1 061
- commerce de gros	205	1 000
Régions		
- Montréal	247	1 202
- Centre du Québec	251	1 028
- Périphérie	167	680
Tailles		
- PME	482	2 093
- Grands établissements	183	817

C) Sondage auprès des nouveaux transporteurs et des sous-traitants

Un sondage téléphonique auprès des nouveaux transporteurs depuis janvier 1988 et des sous-traitants dans l'industrie du camionnage domiciliés au Québec fut mené par une firme privée. Les buts de ce sondage étaient d'établir un profil des nouveaux transporteurs et d'évaluer l'effet de l'entrée de ces derniers au sein de l'industrie québécoise (tarifs, services, couverture géographique). Pour ce qui est des sous-traitants, on voulait évaluer leur utilisation par les transporteurs généraux à la suite de la réforme réglementaire et mieux connaître leurs activités et leur rôle dans l'industrie du camionnage au Québec.

L'univers du sondage se compose des détenteurs de permis enregistrés à la Commission des transports du Québec pour ces deux catégories de transporteurs, à savoir 2300 noms dans chaque cas. Dans chacune des populations, un échantillon a été tiré de sorte à obtenir 340 entrevues téléphoniques, ce qui assure une marge d'erreur de plus ou moins 5 % pour l'ensemble de la population de chacune des deux strates.

D) Rapport de recherche de Noël Mallette, Paul Dell'Amiello, Donald Deschenes et Jean-Marc Longpré de l'Université du Québec à Montréal, octobre 1990.

Le chapitre 3.6 sur les relations de travail est issu dans sa presque totalité des conclusions d'un groupe de chercheurs de l'UQAM ci-haut nommés. Leur étude porte le titre : «Les relations de travail dans l'industrie du transport routier des marchandises pour compte d'autrui – la déréglementation, son influence sur la nature et sur la structure des rapports entre les parties». L'analyse signée par l'équipe Mallette a été faite grâce à une subvention du volet marchandises du Fonds concerté d'aide à la recherche (FCAR).

L'analyse est en partie fondée sur l'administration d'un questionnaire adressé à un échantillon représentatif de 2400 établissements situés au Québec et dont l'activité principale est le transport routier des marchandises pour compte d'autrui. Une copie a aussi été adressée au syndicat s'il y avait lieu.

Ce questionnaire est composé de six parties ou rubriques. Les subdivisions portent sur les caractéristiques de l'entreprise ou du syndicat, la structure des relations de travail, la réglementation relative à l'industrie du camionnage, la santé et la sécurité au travail, l'évaluation générale de la déréglementation et le profil socio-démographique des répondants.

E) Étude de l'impact de la déréglementation économique du camionnage sur certains corridors au Québec.

Ce travail a été réalisé en 1992 par monsieur Michel Boucher de l'ENAP. Il visait à illustrer, par l'étude de quelques corridors intraprovinciaux importants, les changements apportés par la nouvelle législation en ce qui concerne la concurrence, les tarifs, les niveaux de service.

Le chercheur a eu recours à deux sources d'information dans le cadre de cette recherche, soit les données de l'enquête origine-destination sur le camionnage pour compte d'autrui de Statistique Canada et les renseignements obtenus auprès de quelques transporteurs et expéditeurs importants dans ces corridors.

F) Le traitement des statistiques et la méthode d'analyse des accidents routiers.

Les données utilisées pour établir le portrait évolutif des accidents impliquant des véhicules lourds au Québec proviennent de la Direction de la statistique de la Société de l'assurance automobile du Québec. La méthodologie utilisée pour extraire ces données a été la suivante :

- Les informations sur les véhicules impliqués contenues sur le fichier accident de la Direction de la statistique ont été jumelées avec le fichier immatriculation afin d'améliorer la qualité de la classification de ces véhicules. Les fichiers ainsi générés permettent de mieux connaître les caractéristiques des véhicules impliqués que lorsqu'on utilise le type de véhicule tel que déclaré par les policiers dans le rapport d'accident.

- Il y a donc eu une extraction des informations sur les véhicules lourds (spécifiquement camions et tracteurs routiers de plus de 3000 kg de masse nette).

- Afin de rassembler le plus d'informations possible, les données sur ces véhicules ont été jumelées à celles du Système de contrôle des transporteurs routiers (SCTR). De plus, les secteurs d'activités ont été déterminés à partir du type d'utilisation (catégorie d'usage) tel que déclaré par les demandeurs (lors de l'immatriculation).

- Les données portant sur les véhicules impliqués dans des accidents pour 1990 et 1991 peuvent différer légèrement dû à un problème technique d'un des fichiers en 1990 et la fermeture définitive du fichier des accidents de 1991 au mois de mars 1993.

- L'usage du nouveau formulaire de rapport d'accident, depuis le mois de septembre 1988, peut apporter une certaine discontinuité dans la présentation des données statistiques, plus particulièrement de celles concernant les accidents avec blessés légers et avec des dommages matériels seulement. À compter du 1er septembre 1988, les accidents avec dommages matériels présentés dans ce document ne comprennent que ceux pour lesquels l'ensemble des dommages dans l'accident a été estimé à plus de 500 $ par le policier. Auparavant, cette limite était de 250 $.

LEXIQUE

Accident de véhicule routier :

Se définit comme un événement au cours duquel un dommage corporel ou matériel est causé par un véhicule routier en mouvement.

Accident mortel :

Un accident où au moins une personne décède des suites d'un accident de véhicule automobile dans les sept jours qui suivent la date de l'accident.

Accident avec blessé grave :

Accident où au moins une personne subit des blessures corporelles nécessitant l'hospitalisation.

Accident avec blessé léger :

Accident où au moins une personne subit des blessures corporelles qui ne nécessitent pas l'hospitalisation même si ces blessures exigent des traitements chez un médecin ou dans un centre hospitalier.

Camion porteur :

Véhicule motorisé qui transporte sur ses propres essieux toute la marchandise à transporter.

Camionnage pour compte d'autrui :

Camionnage contre rémunération

Camionnage pour compte propre :

Service de camionnage exécuté par l'expéditeur ou le consignataire.

Camionnage privé :

Voir camionnage pour compte propre.

Camionnage public :

Voir camionnage pour compte d'autrui.

Déréglementation économique :

Changements à l'environnement réglementaire pour faciliter l'accès au marché au demandeur de permis ou licence de camionnage.

Se dit du contexte réglementaire où l'entreprise demanderesse d'un permis de transport rencontre le test d'intérêt public, test où l'opposant doit prouver que l'octroi du permis est contraire à l'intérêt public (renversement du fardeau de la preuve) et un test minimal d'aptitudes relatif à la sécurité et aux assurances.

Envois :

Expéditions

Expédition interurbaine :

Expédition effectuée sur une distance supérieure à 24 km.

Indépendant :

Individu qui possède son propre véhicule et qui loue ses services ainsi que ceux de son véhicule pour transporter de la marchandise. Le conducteur indépendant loue ses services à n'importe qui, puisqu'il possède un permis de transport régulier. En fait, la différence entre le sous-traitant et l'indépendant consiste en la possession d'un permis de transport général plutôt que d'un permis de sous-traitance.

International (mouvement ou marché) :

Se dit du mouvement ou du marché qui a trait au transport dont un des points d'origine (ou destination) est situé au Québec et l'autre à l'extérieur du Canada.

Interprovincial (mouvement ou marché) :

Se dit du mouvement ou du marché qui a trait au transport dont un des points d'origine ou de destination est situé au Québec et l'autre ailleurs au Canada.

Intraprovincial (marché) :

Marché des mouvements des entreprises locales et des mouvements intraprovinciaux des entreprises extraprovinciales. Voir intraprovincial (mouvement).

Intraprovincial (mouvement) :

Mouvement dont l'origine et la destination sont situées au Québec d'une entreprise qui a effectué au moins un mouvement extraprovincial. Voir intraprovincial (marché).

LTL :

Pour Less than truck load (charge partielle), soit expédition ou expéditions dont le poids est inférieur à 10 000 kg.

Ratio d'exploitation :

Le ratio d'exploitation est la proportion des recettes totales d'exploitation qui ont été absorbées par les dépenses totales d'exploitation, y excluant les dépenses en intérêts.

Remorque :

Un véhicule routier y compris une semi-remorque dont l'avant porte sur un diabolo, relié au véhicule qui le tire par un système d'attache autre qu'une sellette d'attelage.

Semi-remorque :

Un véhicule routier dont l'avant porte sur la sellette d'attelage du véhicule qui le tire.

Sous-traitant :

Individu qui possède son propre véhicule de traction et qui loue ses services ainsi que ceux de son véhicule pour transporter de la marchandise avec ou sans (généralement), sa propre semi-remorque. Le sous-traitant doit louer ses services à une compagnie qui fait du transport car il ne possède pas de permis général de transport. En fait, il ne peut pas être directement en affaires avec quelqu'un qui veut transporter sa marchandise, puisqu'il ne possède pas de permis régulier. Le permis qu'il possède est un permis de sous-traitance.

TL :

Pour Truck Load (charge complète), soit expédition ou expéditions dont le poids est supérieur à 10 000 kg. Le chargement est, de façon générale, transporté directement d'un expéditeur unique vers un consignataire unique.

Tracteur :

Un véhicule automobile, muni d'une sellette d'attelage, destiné à tracter une ou deux remorques ou une semi-remorque et une remorque.

Véhicule lourd :

Véhicule de plus de 3 000 kg de masse nette aménagé pour le transport de biens.

Voiturier-remorqueur :

Voir sous-traitant

Transports Québec

ON VA DE L'AVANT